

THE POWER OF KEPEPET



Begitu banyak buku tentang motivasi wirasaha telah diterbitkan dan mungkin telah Anda baca. Tapi kenapa sangat sedikit pengusaha yang dihasilkan? Karena buku-buku tersebut hanya menyentuh 1 sisi motivasi yang sangat umum, yaitu 'Imptari' atau 'Iming-iming' saja. Padahal ada sisi lain motivasi yang tak terbantahkan, siapa pun yang menggunakannya. *The Power of Kepepet* mengungkap sisi motivasi yang tidak memberikan pilihan bagi Anda untuk mundur!

Kenapa layak dibaca?

- Ditulis oleh pengusaha multibisnis, yang telah jatuh bangun di dunia usaha.
- Dapat dipraktikkan oleh siapa pun dan apa pun kondisi Anda sekarang.
- Banyak ilustrasi dan gambar yang memudahkan pembelajaran.

Siapa yang harus membaca?

- Mereka yang sudah 'kehepet' bikin usaha.
- Pengusaha pemula, bahkan pengusaha menengah.
- Calon pensiunan.
- Ibu rumah tangga yang ingin menambah penghasilan.
- Pekerja yang sudah bosan bekerja.
- Siswa dan mahasiswa yang ingin 'pensiun' muda.

"Siapa saja yang mau mulai usaha, harus punya keberanian untuk action. Rencana saja tidak membuat orang sukses. Wahai siapa saja yang mau jadi pengusaha, temukan keberanianmu dalam buku ini. Spirit dan keberanian yang saya miliki, ada di buku ini!"
Bob Sadino, Pengusaha Agribisnis

"Buku ini sangat berharga bagi karyawan. Jika buku ini menyebar luas, bisa menyebabkan Indonesia makmur. Tidak ada lagi alapor TKI, sebaliknya impor TKA banyak kerja-gangsi!"
Purdi E. Chandra - Pendiri Primagama & Entrepreneur University

Penerbit

PT Gramedia Pustaka Utama
Gedung Gramedia
Jl. Palmerah Barat 53-57, Lt. 2-3
Jakarta 10270

www.gramedia.com

Scanned by Kowasakham



FROM THE DIRECTOR OF **Entrepreneur.com**
JAYA SETIABUDI

Cara Tercepat...

Terampuh...

Jadi Entrepreneur...!

Dijamin !!!



THE POWER OF KEPEPET

TEKNIK JENJAL AQ 'BAGONG' PERKAWAN MBAH WAHSISTO JAWAN EST BAGIONO DS
KORAN BERKUALITAS FAHRUFAZI YONESOEF PENYUKUN PRODUKSI FOKK BOK KST TANTAM
BOK THE FARMER SWANJARI PERBANTU UMAN SLAMET 'PESGO' BENDI FOTO PAFDI
BOK REHMAN SWANJARI KARTING DALEO SURONOH WIDYAWATI RADIA

Komentar Gurunya Pengusaha

Buku ini telah lama dinanti-nanti para entrepreneur dan calon entrepreneur. Penulisnya bukan entrepreneur 'karbitan', melainkan entrepreneur yang merintis bisnisnya dari nol, jatuh-bangun, dan akhirnya berhasil mempunyai banyak bisnis dengan omset miliaran. Uniknya lagi, penulisnya juga seorang trainer, bahkan powerful trainer. Jarang-jarang ada entrepreneur yang juga trainer. Jadi, kombinasi antara pengalaman bisnis dan kemampuan membimbing menjadikan buku ini betul-betul tak terbantahkan dan muarab.

Bagi Anda yang serius dengan dunia usaha, saya yakin Anda tidak bakal menyesal memiliki buku ini.

Selamat Mencoba!

Purdi E. Chandra

Pendiri Primagama & Entrepreneur University

Penulis Bestseller *Cara Gila Jadi Pengusaha*

Ahmad Fohmi
Batam 05/07/2009

Komentar

Siapa saja yang mau mulai usaha harus punya keberanian untuk melakukan. Rencana saja tidak membuat orang sukses. Wahai siapa saja yang mau jadi pengusaha, temukan keberanianmu dalam buku ini! Spirit dan keberanian yang saya miliki ada di buku ini.

Bob Sadino,
Pengusaha Agribisnis

Buku ini sangat berbahaya bagi karyawan. Jika tersebar luas, buku ini bisa menyebabkan Indonesia miskin. Tidak ada lagi ekspor TKI, sebaliknya impor TKA (kerja kerja asing).

Purdi E. Chandra,
Pendiri Primagama & Entrepreneur University

Bacaan bin Pateri! Betul-betul bikin orang melakukan ACTION! Nama saya taruh-saya!

Ippho Santosa,
Creative Marketer & Penulis 10 Jurus Terlarang

WUYYAAAT!!! Itu kata yang muncul di kepala saya saat membaca buku *The Power of Kapepet*. Karena belum ada buku yang begitu down to earth mengupas cara-cara menjadi pengusaha sukses. Ini bukan buku motivasi, ini bukan buku biasa, ini buku ACTION, tidak ada basa-basi. Buku ini bukan hanya WAJIB dibaca oleh siapa pun yang ingin menjadi pengusaha, tapi juga oleh siapa pun yang ingin sudah KAYA!

Tom MC Ila,
Penulis *Profit is King: Rahasia Meledakkan Profit Tanpa Iklan*.
Vice COO Action COACH, The World's #1 Business Coaching Firm

Bisa... Istimewa... adalah kesan pertama saya saat membaca buku ini. Saya direkomendasikan untuk pengusaha yang ingin meledakkan bisnisnya. Saya telah membuktikan ilmu-ilmu yang ada di buku ini!

Hendy Setiono,
President Director PT. Baba Rafi Indonesia & Baba Rafi Malaysia Sdn. Bhd,
Penerima Asia Pacific Entrepreneurship Award 2008, Enterprise Asia

THE POWER OF **KEPEPET**

Cara TERCEPAT & TERAMPUH Jadi Entrepreneur. Dijamin!!!

PERINGATAN!!!

Mempraktikkan isi buku ini melebihi dosis, dapat mengakibatkan perceraian, stres, dan penyakit jantung.
Baca **ATURAN PAKAI** sebelum mempraktikkan!

Sanksi Pelanggaran Pasal 72
Undang-undang Nomor 19 Tahun 2002
Tentang Hak Cipta

1. Barangsiapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 Ayat (1) atau Pasal 49 Ayat (1) dan Ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
2. Barangsiapa dengan sengaja menyebarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait sebagai dimaksud pada Ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
Jakarta, 2008

Buku:
ITIL ITSM FOR MANAGER

oleh Jaya Setiabudi

GM 208 08.032

Copyright © 2008 Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
Gedung Gramedia, Lt. 2-3
Jl. Palmerah Barat 33-37
Jakarta 10270

Diterbitkan pertama kali dalam bahasa Indonesia oleh
Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
Anggota IKAPI Jakarta, 2008

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.
Dilarang menyalin atau memperbanyak
sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

ISBN: 978-979-22-4214-0

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab Percetakan

"Saya tidak bangga telah menyelesaikan buku ini,
tapi saya ingin membuat orang-orang
yang saya cintai, bangga!"

Untuk Guruku "Purdi E. Chandra",
Papah & Mamah,
Istriku & Anak-anakku tercinta,
Momentum Team

Menu

THE POWER OF KEPEPET

Kacang, tak lupa akan kulitnya

Lebih Baik Kecil Jadi Bos, daripada Gede Jadi Kuli

1. Aneh Tapi Nyata
2. Bagaimana Caranya
- 2.5. Terus...
3. Mulai dari...
4. Serba Gratis
5. Pake Dongkrak
6. Aturan Pakai

Entrepreneur Camp

Young Entrepreneur Academy

Entrepreneur Association

Siapa Dia?

Kacang, tak lupa akan kulitnya

Meskipun saya memulai bisnis sejak berusia 25 tahun, namun tak terlintas di pikiran bahwa titik balik bisnis saya bermula saat pertemuan saya dengan Purdi E. Chandra, di komunitas Entrepreneur University (EU). Di sinilah saya dibesarkan dan disinilah saya mempersembahkan buku pertama saya ini. Sejujurnya, bukan siswa EU, Entrepreneur Camp (Ecamp), Young Entrepreneur Academy (YEA) dan Entrepreneur Association (EA) yang belajar kepada saya, tapi saya lebih banyak belajar kepada mereka.

Jadi pantaslah saya mengucapkan terimakasih saya yang terbesar, selain kepada Allah SWT, kepada:

1. Mentor saya tercinta, Purdi E. Chandra, serta kawan-kawan EU,
- 12 2. Anggota dan pendiri EA, bahkan sebelum saya mengenal EU. Dukungan para pendiri dan anggota EA sangatlah besar, dengan segala problema yang membuat otak saya semakin melar.
- 4 3. Alumni Ecamp, yang telah memesan buku ini, sebelum dicetak.
- 4 4. Siswa YEA, yang menjadi bahan 'uji coba' ide-ide gila saya.
- 5 5. Mentor-mentorku yang lain, Om Bob Sadino, Andrie Wongso, Krishnamurti, Wiwoho, Sandiaga S. Uno, Onggy Hianata,
- 7 6. Miming Pangarah, Rully Kustandar, Koma Untoro, Je Prasetya,
- 9 7. Budi Utoyo, Florensia, Rudi Tanaka, Wan Muhammad, Yanty Isa, Didi Junaidi, Hendi Setiono, Tom Mc Ila, atas inspirasi dan bimbingan mereka.
- 12 8. Momentum Team, Mbah Wahsisto, Azi, Kukuh, Adhe, Oq, Edo, Witono, Andri, Yati, Tamtam, Swanjari, Mulia, Astri, yang loyalitasnya tak diragukan.
- 12 9. Saudaraku Ippho Santosa, yang membantu pengeditan buku ini dengan gratis dan sepenuh hati.

8. Hasan Aspahani dan Dalbo, atas ilustrasi gambarnya yang membuat buku ini jadi lebih 'mudah' dicerna.
9. Ir. Bagiono Djokorumbogo, yang telah meluangkan waktu untuk menyempurnakan buku ini sehingga sesuai dengan kaidah Bahasa Indonesia yang benar.
10. Tentu saja istriku yang tercinta, Liana, serta anakku Aulia dan Alfin, yang telah tersita waktunya karena penulisan buku ini.

Hanya Allahlah yang mampu membalas amal kebaikan mereka... amin!

PENUTUP

Tutuplah masa lalu Anda yang suram sebelum membaca buku ini.

Jangan berandai-andai seolah Anda pernah membaca buku seperti ini sebelumnya.

Jangan juga berharap buku ini seperti yang Anda kira, karena isinya tak terduga.

Siap-siaplah kecewa setelah membacanya,
"Kenapa tidak dari dulu"!

LEBIH BAIK KECIL JADI BOS, DARIPADA GEDE JADI KULI

Itulah pesan yang sering keluar dari mulut ayah saya, sejak saya masih berumur belasan tahun. Bukan tanpa dasar mengucapkan kata-kata itu. Ayah saya merasa menyesal melakukan kesalahan untuk tidak menjadi pengusaha sejak dini. Dirinya bekerja hingga usia 68 tahun. Mungkin Anda bertanya, mengapa tidak memulai usaha saat mengucapkan kata-kata itu? Tentu tidak semudah itu jika Anda memiliki 7 orang anak, semuanya serba pas-pasan! Namun kata-kata itu bukanlah sia-sia, terutama bagi saya pribadi, yang paling sering dicekoki dengan kata-kata itu.

"Jangan ulangi kesalahan papah, lebih baik kecil jadi bos, daripada gede jadi kuli! Kuli kerja, kuli dapat makan, kuli nggak kerja, nggak dapat makan! Kalau boss, nggak kerja pun dapat makan".

Dari situlah saya memutuskan "Saya HARUS JADI PENGUSAHA!" Tapi bagaimana caranya? Berguru dengan siapa? Mulai dari mana? Modalnya? Orang tua dan saudara-saudara saya juga bukan pengusaha, ahhhh...! Buntu deh rasanya saat itu. Pikir-pikir, akhirnya saya putuskan untuk bekerja dulu, mengumpulkan uang untuk modal, baru mulai usaha. Alhamdulillah, sekali daftar kerja, tokcer juga..., langsung diterima di AMT (Astra Microtronics Technology), Pulau Batam, sebagai technical buyer. Lebih cepat dari apa yang saya targetkan, hanya 1 tahun 4 bulan, saya mengajukan permohonan mengundurkan diri untuk berhenti kerja.

Nakat Pengusaha...

Seorang rekan kerja saya mengatakan bahwa saya tidak bakat jadi karyawan, tapi bakatnya jadi pengusaha. Bagaimana dia bisa tahu?



Iya, katanya saya punya ciri-cirinya? Masak sih bisa kelihatan? Teman saya bilang, "Kamu itu Jay, tak suka bangun pagi, jadi tak cocok jadi karyawan". Betul juga ya? "Terus apalagi?" kejar saya. "Kamu juga tak suka gaji pas-pasan", kata dia. Hebat benar dia bisa tahu! "Terus apalagi?" tentu bah penasaran. "Kamu juga tak suka dimarahin bos!" Gile bener

emang kawan saya 'sakti' juga ya, bisa tahu bakat saya apa dan di mana. Saking penasarannya, saya melakukan penyelidikan tentang silsilah keturunan saya. Ternyata benar, saya menemukan bahwa nenek moyang saya itu seorang pedagang alias pengusaha. Saya dapatkan bukti itu dari sebuah lagu yang sering saya nyanyikan saat masih duduk di sekolah dasar. "*Nenek moyangku seorang pelaut...*". Ya, seorang pelaut, bukan 'nelayan' lho. Kenapa mereka melaut dari satu samudera ke samudera yang lain? Tidak lain dan tidak bukan adalah untuk 'berdagang'. Nah artinya kita, bangsa Indonesia ini keturunan pedagang, bukan pegawai lho. Kena deh...

Siap BANGKRUT!

Dengan sisa uang tabungan 4,5 juta, saya tekadkan untuk memulai usaha. Namun uang itu bukan untuk modal usaha, melainkan hanya untuk bertahan hidup saja. Saya mendapatkan 2 orang pemodal, seorang warga negara Singapura dan ex-rekan kerja saya. Ayah saya sempat bertanya kepada saya sebelum mulai berusaha, "Apa benar kamu mau usaha? Usaha apa?" Saya jawab, "Iya pah, usaha supply spare part". "Udah siap?" tanya dia lagi. "Udah!" jawab saya singkat. "Siap apa aja?" kejar papanya. "Siap BANGKRUT!" jawab saya menutup percakapan perteleponan itu. Syukur Alhamdulillah, hanya dalam waktu 3 bulan, saya 'diwawangi' suda bangkrut pertama kalinya.

Nelongsu sih saat itu, tapi tak ada tetesan air mata karena kebangkrutan dalam kamus saya. Untungnya masih ada uang 'receh' yang saya kumpulkan di kaleng bekas minuman F&N Zapel. Setidaknya saya masih bisa beli sebutir telur seharga 500 rupiah, tiap harinya, sebagai pelengkap masakan mi goreng saya.

Lanjut...

Memang tak ada kata 'menyerah' menjadi pengusaha. Pokoknya, bagaimana caranya harus jadi pengusaha! Tapi, namanya masih dominan 'otak kiri', jadi mikirnya yang urut-urut aja. Saya mulai membuat surat lamaran kerja, kali ini ke negeri 'singa'. Dengan harapan, bisa lebih cepat mengumpulkan modal, apalagi saat itu (1998) rupiah lagi anjlok-anjloknya. Kerja 2 tahun, mengumpulkan dollar, balik ke Indonesia, bangun usaha lagi. Itulah yang ada di benak saya, malam menjelang keberangkatan saya ke Singapore. Tapi malam itu benar-benar membuat saya terjaga dan berfikir ulang, "kerja 1 tahun 4 bulan saja nggak betah, apalagi 2 tahun? Di Singapore lagi, yang tata kramanya notabene kurang!" Enggak deh ya. *Think ... think ... think ...* dan ting (bunyi lonceng di otak saya)! Kenapa tidak pakai cara yang dulu sudah pernah saya pakai sebelumnya? Cari investor lagi! Seketika teringat beberapa nama yang duhunya adalah supplier saya, saat saya bekerja sebagai buyer. Bersyukur sekali, dulu saya tidak pernah mau menerima tawaran swap dari para supplier tersebut, jadi... Ya, lagi-lagi tolcer, sekali bidik langsung setuju jadi partner sekaligus investor. Itulah usaha saya yang kedua kalinya. Meskipun tak berjalan dengan langgeng kerja sama itu, namun saya sangat bersyukur bisa belajar banyak dan membangun jaringan yang luas, baik terhadap customers maupun suppliers.

Dari mulai naik ojek, door to door salesman, merangkap tukang antar barang, angkat barang, pembelian, dan bagian admin, tumbuh menjadi grup perusahaan seperti saat ini. Bukan berarti semuanya berjalan mulus. Rugi, ditipu, bangkrut adalah 'vitamin' saya menjadi pengusaha ketan banting.

Buku ini bukanlah cerita fiksi, namun kisah nyata dari perjalanan saya membangun usaha dari nol dan minus. Membaca buku ini tidak akan mengubah hidup Anda, tapi dengan mempraktikkannya, Insya Allah nasib Anda akan berubah! Untuk lebih memaksimalkan efek dari isi buku ini, tontonlah film-film^{*)} yang saya rekomendasikan, serta mengerjakan tugas-tugas yang saya berikan. Seperti peringatan di buku ini, baca 'Aturan Pakai' sebelum praktik!

FIGHT

Batam, 30 Oktober 2008
Jaya Setiabudi
Provokator Entrepreneur

^{*)} Film yang direkomendasikan disimbolkan dengan



XIV
THE POWER OF
KEPEPET

I. ANEH TAPI NYATA

THE POWER OF
KEPEPET

SEANDAINYA...

sekarang Anda tidak memiliki uang tabungan. Penghasilan pun kurang dari 5 juta rupiah sebulan. Apakah Anda bisa mendapatkan uang 50 juta, jam 9 esok hari, sebagai modal usaha? Ya, sebagai modal usaha Anda. Nah, saat saya menyampaikan pertanyaan itu kepada peserta seminar hampir semua menjawab, tidak bisa. Kenapa? Karena mereka mengukur kemampuannya berdasarkan kondisi normal mereka. Taruhlah penghasilan mereka rata-rata 5 juta per bulan, paling banter tabungannya 2 juta per bulan. Maka, perlu 25 bulan untuk mendapatkan 50 juta. So, secara logika hampir mustahil mendapatkan uang sebanyak itu esok pagi, apalagi sekadar sebagai modal usaha.

Lalu, bagaimana reaksi mereka (dan Anda tentu saja) jika pertanyaan itu saya ubah? Nah, simak baik-baik.



Bayangkanlah, malam hari ini, orang yang paling Anda sayangi mendadak sakit keras, demam tinggi, dan kondisinya semakin memburuk. Kemungkinan Anda membawanya ke rumah sakit. Sore ini, pengecekan di UGD ternyata dia didiagnosis mengalami tumor ganas di otak. Dokter mengatakan bahwa ia harus dioperasi besok pagi, jika tidak maka nyawanya akan melayang. Hari operasi hanya bisa diaksanakan esok. Anda menyerahkan uang tunai sejumlah 50 juta rupiah paling lambat jam 9 esok hari. Bagaimana? Apakah Anda masih akan mengatakan tidak bisa? Mayoritas hadirin menjawab, "Kerut bisa!"

Kenapa? Karena kepepet! Jika tidak, nyawa orang yang Anda cintai akan melayang. Entah dari mana dapat duitnya.

Satu hal yang pasti

Sebenarnya jika dalam kondisi yang kepepet dan tidak diberikan pilihan untuk tidak bisa, manusia akan berpikir dan mencari jalan bagaimana harus bisa. Tetapi kenapa sukses, kaya, membahagiakan orang tua atau keluarga, seolah bukan suatu kebutuhan yang mendesak? Itu lah, hanya satu hal yang pasti dari uang yang Anda gunakan untuk menyelamatkan buah hati, yaitu HANGUS. Entah selamat, (maaf) meninggal, ataupun rawat jalan, uang itu tidak bisa Anda minta balik. Memangnya siapa rumah sakit yang mau mengembalikan dana perawatan bila pasien tidak berhasil dioperasi? Lain halnya jika uang tadi kita gunakan untuk modal usaha. Ada 2 kemungkinan, bisa untung atau rugi. Kalau rugi atau balik modal saya, sebenarnya tetap ada keuntungan yang kita raih, yaitu Pembelajaran.

Bayangkanlah, manusia telah diciptakan dengan potensi yang luar biasa yang kita pikirkan. Hanya saja potensi tersebut keluar pada saat kondisi terdesak. Yah, seperti kisah singkat bisa melompat dari gedung setinggi 5 meter, saat orang kalau dalam kondisi biasa baru-baru ini melompat 1 meter saja tidak berani. Jadi, potensi itu ada di tangan Anda. Menjadi pengusaha, sebagai pengusaha kepepet atau tidak?

KEPEPET VS IMING-IMING

Ada 2 sebab yang membuat orang tak tergerak untuk berubah. Yang pertama adalah impiannya kurang kuat yang kedua tidak kepepet. Dua hal tersebut yang seringkali disebut orang sebagai kurang motivasi. Kesalahan fatal yang timbul oleh sebagian besar motivator ataupun pelatih/trainer motivasi pada umumnya adalah hanya menggunakan impian sebagai 'iming-iming' untuk menggerakkan peserta pelatihan (audiens). "Apa impian Anda? Siapa yang kepengin punya mobil mewah? Rumah mewah? Atau bahkan kapal pesiar?" Memang, saat di ruang seminar mereka sangat terbawa dan termotivasi oleh sang motivator. Tapi masalahnya, sepulang dan seminar mereka dihantam kemiskinan. Apa jadinya? Mereka tetap diam di tempat.

Contoh kedua, ada seorang salesman bekerja di suatu perusahaan. Seperti perusahaan lainnya, mereka menerapkan sistem bonus. "Jika Anda mencapai target yang telah ditentukan, maka Anda akan mendapat bonus jutaan-jutaan ke luar negeri!" kata manager-nya. "Gimana, semangat?" lanjut manager berinteraksi. "Semangat ngat ngat" sambut salesman, sambil mengepalkan tangannya seolah siap tempur. Bulan demi bulan berlalu tanpa pencapaian target. Kemudian si manager bertanya, "Apa bonus yang aku tawarkan kurang besar?" Salesman menjawab, "Tidak

Dipecat....!

VS



"Kondisi Kepepet adalah motivasi terbesar di dunia!"



...k cukup besar mudah-mudahan bulan depan tercapai, Pak." Setelah sebulan masa 'iming-iming' tak berhasil si manager mulai mengubah strategi. Dia bertenak agak menekan di dalam meeting-nya. "Pokoknya, jika Anda tidak bisa mencapai target penjualan yang sudah saya tetapkan, Anda saya PECAT!" Nah keluarlah keringat dingin si salesman. Seketernya dari ruangan dia langsung mengembangi (mendatangi) calon-calon pelanggannya, kena mereka pun semakin giat. Malas, malu, nggak pede nya hilang seketika. Kog bisa? Karena kepepet! Yang dia pikirkan, jika dia tidak dapat memenuhi target, dia akan dipecat. Jika dipecat, penghasilannya akan nol. "Trus, anak istriku makan apa?" pikirnya. Anehnya target penjualan yang selama ini tidak pernah tercapai, bisa juga tercapai. Itulah yang disebut *The Power of Kepepet*.

97% orang termotivasi karena kepepet, bukan karena iming-iming. Maka dari itu ada pepatah mengatakan:

"Kondisi Kepepet adalah motivasi terbesar di dunia!"

Banyak perusahaan mengkampanyekan visi besarnya kepada seluruh karyawan. Apa jawab mereka? "Emang gua pikirin!" Bukannya salah jika karyawan tidak peduli terhadap visi perusahaan, tapi karena visi itu tak terlihat oleh karyawan. Mereka lebih termotivasi oleh sesuatu yang berupa ancaman, baik situasi pada masa mendatang ataupun berupa hukuman (punishment). John P. Kotter (*Harvard Business Review*) mengemukakan "*Establishing Sense of Urgency*" adalah langkah pertama untuk menggerakkan perubahan dalam suatu organisasi. Dengan membuat ancaman-ancaman terhadap kompetisi dan krisis, membuat mereka tergerak sebelum mengomunikasikan visi. Fungsi visi adalah memberikan arah sedangkan *The Power of Kepepet* mendorong untuk bergerak. Apakah belum percaya kalau kekuatan kepepet lebih powerful? Baca artikel ini.

Berapakah Anda berada di atas gedung kedua, berapakah di atas gedung pertama? Di lantai ini antara gedung itu diletakkan besi yang sangat tebal ~~dan~~ untuk menentang kedua gedung. Di atasnya Anda berada di gedung A dan di atasnya gedung B. Maka Anda menentang gedung itu untuk menahan gedung B. Mengapa Anda pikir, "Saya sangat berbahaya" mengapa? Karena gedung B itu berat. Jika saya serikan tangan saya tertitik di gedung B, gedung itu akan jatuh. Kenapa? Karena tidak sebanding dengan besarnya. Saya mungkin jadi 100 kg dan berat gedung B itu mungkin 1000 kg. Maka berat itu berat yang berat. Kondisi kedua, bagaimana jika serikan tangan saya mungkin saya akan jadi 100 kg dan berat gedung B itu mungkin 1000 kg. Maka berat itu berat yang berat. Kondisi ketiga, bagaimana jika serikan tangan saya mungkin saya akan jadi 100 kg dan berat gedung B itu mungkin 1000 kg. Maka berat itu berat yang berat.

- Di Kanada, ada seorang ibu yang bertarung melawan singa gunung selama lebih dari 2 jam, demi menyelamatkan buah hatinya. Meski akhirnya dia tewas di perjalanan menuju rumah sakit, namun anaknya berhasil diselamatkan.
- Apa reaksi Anda saat melihat seekor ular di depan Anda? Tubuh Anda akan tegang seketika. Seolah otot-otot kaki dan tangan Anda siap siaga untuk menyerang atau lari. Bukankah semua itu terjadi di luar kesadaran Anda?

♦Pernahkah Anda dihadapkan oleh situasi di mana Anda tidak diberi pilihan untuk berkata TIDAK BISA? Dalam kondisi terdesak yang menuntut Anda HARUS BISA, anehnya keajaiban-keajaiban atau kebetulan-kebetulan itu terjadi.

Apakah Anda sedang mengganggu tentang kasih-kasih di atas? Rasa takut seringkali mampu mengeluarkan potensi diri kita yang terpendam. Takut mendapat nilai rendah, takut kehilangan seseorang yang dicintai, takut digigit uyar, takut mengecewakan, takut ditolak, dan masih banyak ketakutan lainnya, terutama ketakutan terhadap ancaman yang tidak memberikan pilihan lain kecuali HARUS BISA.

FOBIA

Dalam batas kewajaran, ketakutan dapat membantu kita untuk bertahan. Tapi di luar batas kewajaran, ketakutan membuat pengidapnya histeris. Itu adalah kisah nyata. Di Amerika ada seorang wanita, bernama Jackie yang mengidap penyakit ketakutan yang berlebihan (fobia) terhadap bulu unggas, apalagi unggasnya. Pernah suatu saat, anaknya yang masih balita ditinggal begitu saja di pantai, sewaktu ada burung yang hinggap di depannya. Setengah jam kemudian, baru tersadar kalau anaknya tertinggal di pantai. Keinginannya yang sangat kuat untuk sembuh dan dapat menemani anaknya bermain dengan hewan berbulu, mendorongnya untuk berobat. Dia pergi ke berbagai ahli terapi yang menggunakan alat-alat yang canggih sampai metode hipnoterapi. Namun semuanya tidak berhasil. Di akhir keputusasaannya bertemulah dia dengan seorang spesialis terapi perilaku bernama Profesor Paul Salkovskis. Awalnya Paul hanya mewawancarai Jackie, seberapa kuat keinginannya untuk sembuh dan apa yang ia takutkan. Paul mengatakan bahwa ia bisa membantu penyembuhan Jackie hanya dalam 1 sesi pertemuan, alias saat itu juga. Namun syaratnya, Jackie harus mengijinkan Paul mengeluarkan bulu



Takut? Hadapi!

Apa yang Paul lakukan adalah perlahan-lahan mengeluarkan bulu ayam dari sebuah amplop berjarak 2 meter dari posisi Jackie duduk. Jackie tak takut ketakutan sambil merintih, "Huih huih." Namun ahli yang berpengalaman mengobati fobia, tetap membawa bulu kecil

berwarna kecoklat-coklatan itu mendekati meja di depan Jackie "Alo! takut!" kata Jackie. Namun Paul gugih untuk menyutukan terapinya. Paul menjelaskan bahwa rasa takut itu akan menurun jika dihadapi.

Dalam tahap yang pertama, Paul berjanji tidak akan memetikkan bulu itu di bagian tubuhnya. Sedikit demi sedikit Paul mendekatkan posisi bulu itu ke Jackie. Saat di mana Jackie sangat ketakutan dan menyebutkan skala angka 100 (sangat takut), Paul menghentikannya sejenak mendekatkan bulu tersebut. Dan ternyata benar, jantung Jackie tak lagi berdetak keras hanya selang beberapa menit. Kembali Paul mendekatkan bulu itu sampai ke meja di depan Jackie. Seperti sebelumnya, Jackie menitih sambil mengeraskan rahangnya dan beberapa menit kemudian, ketakutan itu pun menurun lagi. Langkah selanjutnya, Paul mengganti bulu berwarna coklat itu dengan bulu berwarna putih yang romantis. Kemudian Paul menantang Jackie, "Apa yang akan kamu lakukan dengan bulu ini?" Jackie tersenyum, sedikit memendam ketakutan. Perlahan dia menggerakkan tangannya menggapai bulu, yang di-setop di meja oleh Paul. Diambilnya perlahan-lahan bulu itu, sambil merintih menarik nafas dari mulutnya. Kembali, beberapa saat kemudian, ketakutannya pun menurun. Percaya atau tidak, Jackie hanya membutuhkan waktu 45 menit untuk mengobati fobia-nya yang sudah berlangsung 37 tahun.



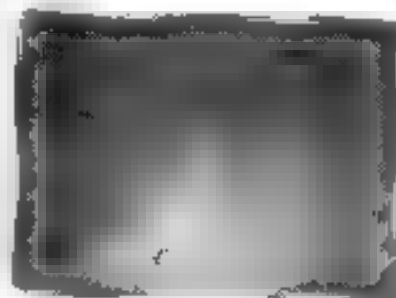
Ketakutan hanyalah bayangan.
HADAPI untuk mengalahkannya!

FOBIA USAHA

Mungkin Anda berpikir "Apakah ya bulu itu akan ditakuti?" Sadar atau tidak mungkin Anda juga mengidap penyakit serupa, yaitu fobia terhadap sesuatu yang sebenarnya tidak berbahaya. Contohnya Fobia Usaha: Banyak seorang pengusaha berpikir aneh terhadap seorang karyawan yang takut usaha. "Pengusaha takut aneh ya?" Mau tahu? Menyembulkannya? HADAPI! Ya, seperti fobia atau seperti orang belajar berenang di kolam yang cetek dulu ke kolam yang lebih dalam. Mulai usaha dari yang kecil dulu, kemudian sedikit demi sedikit ditingkatkan.



Salah satu pelatihan Entrepreneur Camp (terdaftar) yang kami selenggarakan, terdapat simulasi FIRE WALK atau berjalan di atas api. Ya, api sesungguhnya memang tingginya mencapai 50 cm. Rata-rata dari peserta telah mencoba lebih dari 3 kali. Hal ini bukanlah suatu ritual atau menggunakan kekuatan magis, namun suatu hal yang masuk di akal. Dengan berpedoman hukum fisika tentang konduksi panas, kaki kita, yang terlebih dahulu menyentuh api (relatif dingin), menjadi tidak terbakar. Apalagi kita tidak diam di tempat, melainkan berjalan. Meski mengetahui akan konduksi panas, tidak mudah juga mengukuhkan ketakutan terhadap api. Tapi ketika mereka melewatinya, ketakutan itu menjadi hilang (setidaknya berkurang).



EFEK PLACEBO

Jika fobia berbicara tentang ketakutan, placebo adalah sebaliknya. Profesor Tony Dickenson melakukan suatu percobaan dengan memberikan kejutan listrik terhadap 6 orang mahasiswa. Mereka dibagi menjadi 2 kelompok, yang akan diberi 2 macam pil, yaitu pil pengurang rasa sakit (*pain killer*) dan pil penambah rasa sakit (*pain booster*). Dengan level sengatan yang sama, Kelompok yang memakan pil *pain booster* merasakan rasa sakit lebih dari sebelum mereka memakan pil. Sedangkan kelompok yang memakan pil *pain killer* bisa menahan rasa sakit lebih lama dan merasa berkurang sengatannya. Tahukah Anda, pil apa sebenarnya yang mereka makan? Ternyata bukan ginseng atau obat kuat. Kedua pil tersebut sebenarnya sama-sama tepung dan gula yang diberi pewarna berbeda. Itulah yang disebut efek Placebo atau obat tipuan. Lantas, apa yang membuat mereka merasa lebih sakit atau berkurang rasa sakitnya? HARAPAN mereka terhadap apa yang akan terjadi pada mereka benar-benar terjadi.

Percobaan yang lain dilakukan terhadap seekor belalang yang dimasukkan ke dalam kotak kaca. Awalnya belalang tersebut bisa melompat sampai 50 cm. Kemudian dipasanglah pembatas kaca setinggi 25 cm, sehingga setiap kali belalang melompat kepalanya akan terbentur kaca pembatas. Seminggu kemudian, pembatas itu diambil. Namun apa yang terjadi? Belalang tersebut tetap melompat tepat setinggi 25 cm. Aneh, tapi nyata. Itulah yang disebut KEKUATAN KEYAKINAN. Apa yang Anda yakini lebih kuat daripada fakta yang ada.



Banyak orang tidak berani melangkah karena mereka mempunyai keyakinan-keyakinan yang salah, yang dibentuk oleh dirinya dan lingkungannya selama itu. Mereka tidak yakin bahwa mereka bisa melompat lebih tinggi dari apa yang mereka pilarkan.

Sama halnya dengan orang yang berkata "Rizkiku segini, ya segini". Bukankah Tuhan seperti prasangka kita? Jika kita berprasangka Tuhan akan memberikan yang terbaik, maka yang akan kita dapatkan adalah yang terbaik, demikian juga sebaliknya. Jadi, hati-hati dengan apa yang kita pikirkan, karena itu bisa menjadi kenyataan.

Bukankah seperti itu yang kita alami sehari-hari? Sama-sama mendapat musibah yang sama & pecundang, mengangguin musibah sebagai aktivis dan segalanya, mengeluh, dan menyerah yang tinggal hanyalah rasa sakit. Dan halnya dengan si pemenang, yang menikmati muabah sebagai suatu pembelajaran yang berharga dan terus bergerak maju.

Terus, apa yang harus kita lakukan jika kita sudah mengharapkan yang terbaik, ternyata yang datang adalah musibah? Pertama, hadapi musibah itu sebagai pembelajaran. Kedua, timbulkan harapan-harapan baru. Lakukan self-talk (berbicara dengan diri sendiri) yang positif. Bawakan pada diri Anda kata-kata yang membuat Anda tetap bersemangat musibahnya. "Ayo, maju terus, setiap pengusaha sukses mengalami hal yang serupa!" *Positive thinking* bukanlah segalanya, tapi jelas lebih baik daripada *negative thinking*.



THE POWER OF
HYPNOTISM

CIPTAKAN KONDISI KEPEPET

Coba amati biografi orang-orang sukses. Banyak dari mereka yang kepepet sebelumnya. Seperti pegas, saat kita tekan, maka akan menimbulkan gaya tolak yang lebih besar. Lalu, apa yang harus kita lakukan untuk menumbulkan gaya tolak seperti mereka? Ada dua cara menciptakan kondisi kepepet, pertama secara fisik (yang bisa kita indra), kedua secara imajinasi.

Saya akan membahas cara kedua lebih dahulu untuk mengeluarkan 'potensi kepepet' kita, yakni dengan membayangkan seolah-olah kita dalam kondisi kepepet. Dengan demikian maka, kita akan terdorong untuk memfungsikan organ tubuh dan hormon-hormon kita agar bekerja secara maksimal. Misalnya, jika Anda masih berstatus sebagai karyawan. Pada saat Anda datang ke kantor esok hari, ada sebuah catatan di meja Anda dari bos Anda, untuk menghadap ke ruang kerjanya segera. Kemudian dengan muka penuh penyesalan, bos Anda menyampaikan kabar yang kurang menyenangkan bahwa perusahaan sedang dalam kondisi

'goyah'. Sehingga perusahaan harus melakukan 'perampingan' organisasi. Dengan sangat terpaksa, dia harus memberitahu kepada Anda, bahwa hari ini adalah hari terakhir Anda di perusahaan. Ya, Anda di-PHK hari ini! Bagi Anda yang telah menikah dan me-

miliki anak, apa yang akan An-

da katakan kepada istri dan anak tercinta? Apa reaksi mereka setelah mengetahui Anda kehilangan mata pencaharian? Bagaimana Anda akan

mencukupi kehidupan rumah tangga Anda? Bagaimana dengan biaya sekolah anak-anak Anda? Bagaimana jika mereka sakit, siapa yang akan menanggungnya? Seperti apa masa depan mereka pascaPHK? Kira-kira apa reaksi orang tua, ibu, dan ayah Anda mengetahui kabar itu? Sementara Anda sendiri belum siap menghadapinya.

Ciptakanlah bayangan itu seolah nyata, bukan seolah menonton film, tapi terlibat secara langsung di benak Anda. Dengar dan rasakan bagaimana detak jantung Anda yang semakin keras. Rasakan perasaan takut itu menyelimuti Anda. Sementara Anda tidak memiliki tabungan sepersen pun dan tempat untuk bergantung nasib. Apa yang Anda rasakan? Jengkel, kecewa, takut? Barulah Anda sadar akan apa yang pernah dipesankan kepada ayah saya, "Kuli kerja, kuli dapat makan, kuli nggak kerja, nggak dapat makan!" Hal itulah yang terjadi di keluarga saya, saat ayah saya terkena PHK. Tabungan Anda akan terkaman dengan cepat seperti api menyambar kayu. Meski semua itu adalah bayangan, namun efeknya akan sangat nyata. Karena alam bawah sadar, tidak bisa membedakan antara imajinasi dengan kenyataan.

Cara pertama adalah menciptakan kondisi kepepet secara fisik yang nyata. Misalnya dengan berhutang untuk modal usaha. Nah, secara otomatis kita akan termotivasi untuk mengembalikan hutang tersebut. Atau bisa juga kita langsung terima pesanan/order meskipun usaha belum dimulai. Otomatis kita terpaksa memenuhi order tersebut. Ada juga yang memberanikan diri membayar DP (uang muka) sewa rumah setelah itu terpaksa berpikir bagaimana melunasinya. Jika Anda masih single dan tidak punya tanggungan keluarga, mungkin Anda mau langsung mencoba keluar kerja dan mulai usaha?

Semua itu pilihan Anda lho, jangan salahkan saya untuk risikonya. Jantung dan karakter masing-masing orang. Saya menempuh cara yang terakhir cukup konyol, yaitu langsung keluar kerja. Meskipun 3 bulan kemudian saya bangkrut, saya tidak menyesal. Karena setidaknya saya berani melangkah. Namun jangan lupa, integritas dan kredibilitas tetap harus dijaga. Jangan saat Anda bangkrut HP dimatikan karena



takut ditagih hutang! Hadapi dengan penuh tanggung jawab. Dari sini kredibilitas Anda dinilai.

Cara mana pun yang akan Anda pilih, yang penting MELANGKAH, jangan kebanyakan mikir atau sekedar membaca tulisan saya. Karena, kehidupan Anda tidak akan berubah hanya dengan membaca, tapi dengan **ACTION**

Jika rasa sakit terha dap knrudis, sekarang telah kusi.
orang tak aka i beranjan untuk berubah

Dengan meletakkan porsi dan posisi *The Power of Kepapet (TEPOK)* dan
lingkungan secara tepat, Anda akan selalu termotivasi!

Rangkai

Anda sis kembali ketiduran Anda sekarang ini apakah sudah
 beberapa tahun sudah ada perubahan dan dalam kondisi lingkungan Anda?
 Apakah Anda masih melakukan hal-hal yang sama tanpa kemauan. Apakah
 hasil yang Anda terima begitu memuaskan? Jika Anda tidak mengubahnya, apa saja
 di dalam kerangka apa yang akan Anda dapatkan pada masa mendatang? Sudah
 saya, jika Anda berniat di zona yang sangat nyaman, maka tidak berubah dan
 melihat lingkungan, diprediksi sedikit pun. Strategi yang dapat menimbulkan
 tantangan (challenge) misalnya berupa perubahan lingkungan rumah, dengan
 membeli rumah yang sudah dengan kemampuan bayar Anda, di sekitar jalan
 "jalan raya" dan kemampuannya Anda akan lebih dengan harga Anda mau
 tidak mau dipaksa untuk pindah pindah dan bereslah. Atau jika Anda mau
 pengalihan yang mau di pindah ke rumah baru, maka itu adalah
 di suatu di rumah, mendiskusikan mungkin di situ di situ dan di situ
 yang akan lebih untuk Anda terima

THE POWER OF KEPEPET ALA BILL GATES

Pernahkah Anda mendengar kisah rahasia seseorang yang pernah selama 13 tahun menjadi orang terkaya di dunia? Bill Gates mengalami titik balik karir bisnisnya saat menjual program DOS (Disc Operating System) kepada IBM. Tahukah Anda bahwa saat Bill menawarkan program DOS ke IBM, Bill bersama rekannya, Paul Allen dan Steve Ballmer belum memiliki program itu? Dan lebih jauhnya lagi, kata



g. DOS, dikontakkan Bill secara spontan dan tanpa diketahui terlebih dahulu oleh dua rekannya yang saat itu berada di satu meja di hadapan para direksi IBM. Berikut adalah cuplikan pembicaraan Bill dan direksi IBM dalam filmnya "Pirates of Silicon Valley".

Kita punya apa yang Anda butuhkan!

Itu suatu permasalahan

Kami tahu IBM harus bangun tempo ini untuk bersaing dengan Apple. Dan berpacu membuat personal computer untuk mengalahkan mereka. Jadi, kami bisa memberikan sebuah sistem ke

System being severely overloaded?

Alamamya... DOS (Disk Operating System)

Menunjukkan: Bukan hanya menakutkan, bersejarah. Harusnya dimasukkan
 di buku sejarah atau dipajang di galeri nasional. Karena ini kreasi, diadakan di
 satu orang terkaya di dunia. Bili wates menjadi orang terkaya di dunia karena
 dia dari perseroan itu. Bukan tipe menaruh dan kekutuman, tapi mereka (Miroso)
 itu punya apa-apa saat itu. Tak sedikit pun.

Salah satu pengalaman pribadi dari IBM, saat di dalam mobil, percakapan mereka
Tjuri dan Bakner berlanjut

Paul: Bill, kenapa kau bilang punya sistem kerja? Kita tak punya sedikit pun untuk dijual. Tamatlah kita!

Bill: Kita tak akan tamat, kau yang akan membenarkan kita keajaiban. Benar Paul?

Paul: Yang benar aja, ayolah!

Bill: Katamu, kau kenal seseorang yang punya sistem kerja yang bisa dibeli?

Paul: Aku tak begitu mengenalnya. Tak begitu ... dengar ...!

Bill: Jangan katakan itu padaku. Aku baru saja beri tahu pada IBM!

Dalam kondisi 'kepepet' itulah Paul Allen mendatangi Seattle Computer Company dan membeli DOS hanya seharga US\$ 50.000 yang menghasilkan jutaan dolar dengan menjualnya kembali.

Hal ini adalah bukti bahwa dalam berbisnis ataupun kehidupan, kita tidak perlu menunggu kondisi sempurna untuk memulai. Bahkan orang seperti Bill Gates pun telah membuktikannya. Percayalah, sesungguhnya ada suatu kekuatan tersembunyi dalam diri kita yang belum terekplorasi. Setelah menciptakan *The Power of Kepepet*, kuncinya adalah berusaha bagaimana harus bisa dengan penuh keyakinan. Pasti ada jalan keluar dalam setiap masalah, kecuali telah datanginya ajal.



Pirates of Silicon Valley

MEMELARKAN OTAK

Sekarang kita akan beranjak lebih jauh lagi. Tujuan dari menciptakan kondisi kepepet adalah mendorong kita untuk tidak menunda dan segera ACTION. Jika Anda mengetahui potensi Anda yang sesungguhnya, maka Anda baru percaya bahwa Anda bisa melakukan lebih dari sekarang. Baca baik-baik cerita di bawah ini.

Suatu hari, di suatu kafe di kota kecil di Austria, seorang wartawan bernama Jim Collins, mewawancarai seorang juara tinjauan dunia: Mr. Universe. Wawancara tersebut bukanlah hal yang istimewa

bagi seorang juara dunia binaraga, tapi impiannya untuk menjadi "bintang film box office", yang membuat Jim tergelitik untuk bertanya. Kenapa? Bukankah hal yang mudah untuk menjadi bintang film Hollywood, apalagi untuk orang uar Amerika. Kemudian dia pun bertanya, "Bagaimana caranya izamu masuk ke Hollywood dan menjadi bintang film box office?" Mr. Universe menjawab, sambil



menunjukkan otot bisepnya. "Dengan cara yang serupa, bagaimana aku melatih otot-ototku!" tegasnya. Apa yang dia impikan menjadi kenyataan. Di tahun 1970 dia memerankan filmnya yang pertama, "Hercules in New York" dan 14 tahun kemudian, melalui filmnya "Terminator" dia berhasil merebut box office. Siapakah orang itu? Arnold Schwarzenegger, Gubernur California ke-38.

Otak kita bekerja seperti layaknya otot. Jika otot dilatih dengan beban, begitu juga otak dilatih dengan 'Beban Pikiran' atau masalah. Agar otak kita membesar kita harus melatihnya tiap hari dan makan makanan yang bergizi serta menyantap suplemen.



Terminator

Harusnya saat kita mendapat masalah, kita bersyukur karena bisa berlatih. Tentu saja tidak boleh overdosis. Nah, di saat masalah tidak ada, kita juga bisa melatihnya dengan menciptakan masalah. atau lebih tepatnya menerima tantangan. Setelah tantangan diterima, yang harus kita lakukan adalah makan makanan yang bergizi. untuk mengolah tantangan tersebut. Makanan bergizinya adalah pelatihan (training). seminar, buku. Untuk menjaga agar semangat berlatih tetap konsisten. sering-seringlah berkumpul dengan orang-orang yang berotot (baca: sukses). Begitu otak dilatih agar 'melar' sehingga saat kita membutuhkannya atau terjadi masalah, seolah makanan sehari-hari saja.

Ingat, 'memelarkan' bukan berarti 'merusak'. Misalnya kemampuan Anda mengangkat beban dengan satu tangan Anda adalah 5 kg. Untuk melatih otot Anda, bisa dengan menambah beratnya menjadi 6 kg, tentu dengan porsi hitungan yang sama. Seminggu kemudian, Anda boleh meningkatkan bebannya menjadi 7 kg, sampai akhirnya Anda mampu memaksimalkan daya angkat Anda. Apa yang terjadi jika Anda paksa dengan lompatan beban secara drastis menjadi 1 kg? Otot Anda akan cedera!



“Kesuksesan Anda tidak bisa dibandingkan dengan orang lain, melainkan dibandingkan dengan diri Anda sebelumnya.”



Sama halnya dengan otot, otak pun dimelarkan sedikit demi sedikit. Jika dipaksakan terlalu berlebihan, Anda bisa stress berat atau depresi. Jika bebannya terlalu berat, bukannya termotivasi, sebaliknya Anda bisa 'bengong' karena terlalu stress, tak tahu apa yang akan dilakukan. Ukurlah kemampuan Anda dengan ukuran Anda, bukan dengan ukuran orang lain. Setiap orang memiliki kemampuan dan persiapan yang berbeda.

Bagaimana Penerapannya?

Seandainya Anda belum pernah usaha apa pun sebelumnya, saya sangat menyarankan Anda untuk mencoba dan modal kecil. Jangan terlalu nekat terjun ke kolam yang dalam, kalau/jika Anda belum bisa berenang. "Yang penting kan *MINDSET* kita Pak". Salah total! *Mindset* aja tidak cukup karena Anda masih punya akal sehat! Mulailah dan yang kecil yang penting mulailah dengan segera, jangan ditunda-tunda lagi. Setidaknya saat Anda terjatuh, Anda tidak akan terkena serangan jantung! "Anggap saja latihan". Mungkin Anda berpikir "Kog berpikir akan jatuh sih!" Ya, saya akan berkata dengan jujur jika Anda mau jadi pengusaha sejati, siapkan mental Anda.

Bagi Anda yang masih berstatus sebagai mahasiswa, putuskanlah dana *BMF* dan orangtua Anda. Jadikan otak Anda melar mencari jalan keluar pembiayaan hidup Anda. "Pak, mulai bulan depan, saya jangan diizinkan uang lagi ya, aku bisa bayar hidup dan sekolahku sendiri". Berani?!

Kalau Anda belum pernah berhutang (untuk usaha), sangat tidak disarankan untuk berhutang langsung besar misalkan 1 miliar. Sekali lagi *mindset* saja tidak cukup karena Anda masih menginjak bumi. Banyak modal berhutang di bank dengan nominal 35 juta, menggunakan

mobil Corona saya saat itu. Baru setelah saya bisa me manage hutang saya, saya naikkan menjadi 55 juta kemudian 400 juta, meningkat ke satu miliar, dua miliar, dan seterusnya

Carilah tempat untuk usaha Anda, berikan uang muka atau tanda jadi tanpa berpikir terlalu panjang, apalagi yang masih bingung dengan ide usaha apa yang akan dibuka. Percaya deh, jika Anda praktikkan memberikan uang mukanya, maka otak Anda akan berpikir, usaha apa yang akan Anda buka dan bagaimana memanasinya. Ekstrem seperti itu! Anda akan menemukan jawabannya di tulisan saya "Modal Action"

ACTION!

Apa langkah Gila yang akan Anda lakukan untuk membuat Anda kepepet? **TULISKAN!**

JADI, KAPAN MULAI USAHA?

Jawabannya adalah TERGANTUNG. Tergantung jenis usahanya, tergantung seberapa besar usahanya, tergantung persiapan kita, tergantung situasi. Seperti pernah saya katakan, "Kualitas hidup kita tergantung pada kualitas pertanyaan kita kepada diri sendiri." Seperti komputer akan menjawab sesuai dengan pertanyaannya. Bagaimana jika kita ubah pertanyaan di atas? Bagaimana caranya saya bisa mulai usaha besok, dengan modal Rp50.000? Nah, jawabannya pun akan lain. Misalnya usaha laundry, caranya dengan membuat brosur sebesar A5 (setengah A4), sebanyak dua rim (1000 lembar).

Sebarikan ke perumahan sekitar Anda. Masak dan 1000 rumah tidak ada yang nyantol satu pun. Mungkin ada yang bertanya, "Trus kalau ada order bagaimana? Kan belum punya mesin cuci?" Pertama, disyukuri itu karena dapat order. Kedua, cari laundry yang mau kerja sama dengan Anda atau tetangga yang punya mesin cuci. Tawarkan diri Anda sebagai 'freelance marketer' dan minta diskon 20%. Terus apa lagi? "Istilah namanya bukan pengusaha", mungkin Anda bilang begitu. Itu awal dari usaha! Setelah Anda mendapatkan pasarnya secara rutin, barulah langkah berikutnya Anda tempuh, yaitu membeli mesin cuci.

Bagaimana jika duitnya masih tidak mencukupi? Tunggu sampai cukup? Nah, atau buat proposal singkat tentang pasar laundry yang sudah Anda dapatkan dan bagaimana prospeknya bagi investor. Dan mana modalnya, yang penting risiko sudah Anda minimalkan.



Contoh usaha yang lain dengan cara yang sama adalah snack catering, tralis, fotocopy, dan masih buanyaak lagi. Pokoknya modal kartu nama atau brosur saja. Jika Anda berkata BISA, itu benar jika Anda berkata TIDAK BISA, itu juga benar. **Pikiran kita seperti saklar ON/OFF**. Jika Anda mengatakan BISA, otak Anda akan mencari jalan. **BAGAIMANA HARUS BISA**. Sebaliknya jika Anda mengatakan TIDAK BISA, maka akan menutup kemungkinan berpikir untuk bisa.

Banyak pengusaha sukses yang memulai usahanya dengan modal sangat minim, bahkan modal dengkul (nol), tapi mereka bisa sukses. Bob Sadino juga mulai dari 5 kg telur yang diben oleh kawan baiknya. Mulai dari yang kecil, mulai dari hal-hal yang bisa Anda kontrol. Jadi, kapan Anda mau mulai usaha?

"Tak ada rahasia untuk menggapai sukses. Sukses itu dapat terjadi karena persiapan, kerja keras, dan mau belajar dan kegagalan." General Colin Powell

MODAL ACTION

Bagi Anda yang tidak memiliki modal besar tapi memiliki impian untuk memiliki usaha franchise, berikut adalah solusinya. Saya memiliki seorang kawan bernama Rully Kustandar, dia adalah salah seorang mentor *Entrepreneur University* (EU). Seseorang layak menjadi mentor EU apabila dia telah mempraktikkan apa yang diajarkan dalam EU dan terbukti hasilnya. Rully mengimpikan memiliki franchise salon mobil dengan modal sebesar Rp600 juta. Namun apa yang Rully miliki hanyalah tabungan sebesar Rp11 juta dan sertifikat rumah. Jika tanpa bekal timbangan, EU mungkin Rully sudah menyerah. mana mungkin memiliki sesuatu di luar kemampuan kita? Betul?

Lain halnya dengan ajaran Purdi E. Chandra, Pendiri Primagama yang dicap "Guru Gila Pengusaha" itu. "Yang penting melangkah dulu" katanya. Sebagai murid yang baik, Rully percaya pada gurunya yang sudah terkenal mencetak pengusaha-pengusaha sukses. Apa langkah awal yang dilakukan Rully? Membuat proposal untuk cari modal tambahan? Tidak! Dia menelepon Franchisor (pemilik) dan menyatakan niatnya untuk mengambil Franchise-nya di Bogor. Pertemuan Rully dengan pihak franchisor pun terjadi dan Rully memberikan uang tanda jadi sebesar Rp10 juta saja dari total Rp600 juta yang dibutuhkan. "Ok Pak, sisanya saya bayar setelah saya dapatkan lokasinya ya" kata Rully optimis. Setidaknya itulah strategi Rully untuk mengulur waktu dan berpikir "Bagaimana ya mendapatkan sisanya?"

Dan kebetulan pun terjadi...

Saat itu pameran franchise sedang berlangsung dan franchise salon mobil yang Rully ambil adalah salah satu tenaninya. Sambil tetap mencari investor untuk kekurangannya yang Rp590 juta, Rully singkrong di stand salon mobil tersebut. Hingga suatu saat ada beberapa anak muda yang menghampirinya. "Oh kamu ya yang mengambil

franchise di Bogor? Mau nggak share sama gue?" Pacuk dicinta ulam tiba gayung pun bersambut. Rully menanggapi tawaran itu dengan positif, karena memang dia sedang mencari investor. Mereka setuju bekerja sama dan membagi porsinya rata, bagi tiga, untuk tiga orang. Jadi masing-masing harus menyyetor modal Rp200 juta. Lumayan, setidaknya beban mental Rully semakin ringan. Sekarang tinggal cari ssanya Rp190 juta. Nah, senjata pamungkasnya adalah menyekolahkan rumahnya. Pergilah dia ke bank, mengutarakan niatnya untuk me refinance rumahnya. Kontan karena pihak bank mengetahui Rully sudah mengeluarkan uang sebesar Rp4.0 juta (uang temannya ?), kreditnya pun mudah cair. Rp250 juta! Nah tuh, masih sisa lagi, lumayan bisa buat bayar cicilan, sebelum salon mobinya menghasilkan.

Begitulah sejarah salon mobil Rully di Bumi Serpong Damai (pengalihan dari Bogor) dibuka, dengan ACTION bukan dengan perhitungan yang nyelimet. Mungkin bagi Anda yang pesimistis mengatakan, "Ah, itu kan kebutuhan saja ketemu investornya!" Ikuti kisah berikutnya.

Modal 7 juta , membuka Bakso Kota Cak Man

Sedikit beda langkah dengan Rully Kustandar. Asrul Sani yang masih berstatus sebagai karyawan PT Telkom Indonesia Tbk. yang juga merupakan alumni EU angkatan 7 Batam, berhasil membuka franchise Bakso Kota Cak Man hanya dengan dana cash 7 juta. Meskipun baru mengikuti kelas EU dua kali pertemuan, tidak mengurungkan niatnya untuk segera praktik. Sesuai pertemuan kedua dengan mentor favorit EU Mimung Pangarahu, Asrul langsung mengambil langkah. Kejadiannya dimulai saat ia dan istrinya akan makan di sebuah warung bakso langganannya. Apa yang terjadi? Warung itu tutup dan tertinggal dua papan pengumuman, yang pertama alamat kepindahan warung bakso tersebut, kedua tulisan "DIKONTRAKKAN" beserta nomor HP pemiliknya. Dia tertingat lagi ajaran suhu EU "Pantang bagi siswa EU tidak menanyakan, jika ada papan pengumuman DIJUAL atau DIKONTRAKKAN!"

Tanya saja tidak bayar...

Tanpa pikir panjang, Asrul menelepon si pemilik ruko, untuk menanyakan berapa harga sewanya setahun. Spontan, sang istri yang duduk di samping menepuk tangan Asrul dan mempertanyakan, "Nggak sih mas, nggak punya duit koq tanya-tanya" Asrul menjawab, "Ho, tanya saja, kan nggak bayar!" Setelah mendapatkan jawaban dari penyewa bahwa nilai sewanya Rp60 juta rupiah pertahun, Asrul mengajukan penawaran, "Maha amat Bu, mbok Rp30 juta aja!" Kembali istrinya menanyakan, "Mas itu apa-apaan, wong nggak punya duit koq nawar nawar!" Sambil melirik ke istrinya dia tersenyum dan berkata, "Ho nawar juga nggak pakat duit kan." Sang istri pun terbungkam. Singkat cerita, Asrul memutuskan untuk menyewa ruko tersebut dengan harga tetap seperti semula. Di akhir pembicaraan ibu pemilik menanyakan, "Mau dipakai usaha apa, Pak?" Ehemm, barulah Asrul berkilat kilat dan menjawab dengan apa yang terlintas dibenaknya saat itu, Bakso. Bu. Sekali lagi, TEPOK menyeiamatkan dia.

Seolah-olah alam semesta mendukung kita, mempertemukan hal-hal yang kita butuhkan. Dan itu terjadi pada Asrul! Pada saat transit di Cengkareng, dia melihat ada majalah SWA, edisi khusus tentang 'Franchise'. Otaknya langsung berharap ada jawaban di situ. Kali ini benar ada informasi tentang franchise bakso, namanya Bakso Kota Cak Man. Tanpa ba bi bu, dia telepon dan menanyakan langsung ke pemiliknya, Abdul Rachman Tukuman, alias Cak Man. "Pak, di Batam sudah ada yang mengambil franchise-nya?" Cak Man menjawab, "Belum ada, Pak!" Tanpa ragu Asrul membalas, "Saya ambil, Pak, franchise-nya di Batam!" Tahukah Anda, untuk mengambil waralaba Bakso Kota Cak Man kamu itu, membutuhkan investasi Rp120 juta hingga Rp150 juta. Sekali lagi, Asrul tak memiliki uang sebanyak itu, 10% pun tidak ada!

Seminggu kemudian, atas 'desakan' Asrul, Cak Man melakukan survei lokasi. Setelah lokasi mendapat approval dari Cak Man, diberikan semua daftar panjang peralatan dan persiapan yang harus dilakukan Asrul untuk membuka warungnya minggu depan. Cak Man pun meninggalkan Batam, dengan janji akan datang pada saat pembukaan minggu depannya. Sepulang Cak Man, Asrul melanjutkan *Mission impossible*-nya dengan berbelanja piring, sendok, garpu, mangkok, lemari es, kompor dan semua kebutuhannya di Hypermart. Kog di Hypermart? "Iya, biar bisa gesek (kartu kredit)," katanya.

Belum selesai, tugas Asrul masih panjang. Renovasi, pesan sign board, meja kursi, semuanya membutuhkan dana. Dari mana Asrul mendapatkannya? "Tiba masa, tiba akal!" Asrul memesan kebutuhan perabot dan renovasinya dengan sistem bayar mundur dengan uang muka yang relatif kecil. Total uang tunai yang ia keluarkan hanya 7 juta rupiah saja. Mungkin Anda bertanya, "Kalau ada yang mau bayar mundur kalau tidak?" Jawabnya, "Can sampai ada yang mau." Itulah jurus terampuh dari "The Power of Ngeyel". Semakin membengkak pengeluaran Asrul, semakin terperas otak Asrul untuk mendapatkan pembayarannya. Hanya dalam semalam, Asrul mempersiapkan

oposal singkat tentang prospektus usahanya. Keesokan harinya ia awarkan kepada calon-calon investor yang kebanyakan rekan kerjanya. Tentu saja tak semulus yang dia sangka, tapi bukannya mustahil kan! res, akhirnya ada yang nyantol juga, atasannya tertarik untuk invest Rp40 juta dengan penukaran saham sekitar 30 %. Selain atasannya, Asrul mendapatkan pinjaman-pinjaman 'lunak' dari kerabat kerabat dan teman-temannya.

Singkat cerita, dibukalah usaha perdana Asrul. Hanya dalam waktu 3 bulan, Asrul membuka cabang baksinya yang kedua. Dan di bulan ke-12 dia membuka cabang yang ketiga di salah satu mal terbesar di kota Batam. Mungkin Anda menyebutnya moda nekad, mereka menyebutnya **Model ACTION!** Paaaasss. .!



SIAPA BERANI?

Menginderakan Impian

Semua orang pasti punya keinginan dan impian. Hanya saja ada yang jelas, ada juga yang samar samar. Dalam suatu kelas Entrepreneur saya menanyakan kepada seorang pemuda yang masih single, "Mas, katanya nih, anak pak wau kota cantik lho! Mau nggak dijodohin sama dia?" Dia jawab, "Boleh lihat dulu nggak? Jangan-jangan cuma katanya, bukan kenyataannya." Saya menyahut, "Kalau seandainya Anda lihat dan ternyata dia cantik, sesuai selera Anda apa Anda mau?" Terus dia menjawab, "70% mau!" "Kok cuma 70% mas?" tanya saya. "Abis kan belum dengar suaranya, jangan-jangan (maaf) gagu lagi!" "Okey, seandainya juga Anda sudah melihat parasnya yang cantik dan mendengar suaranya ternyata merdu dan manja seperti harapan Anda mau dijodohin sama dia?" Dia pun bergumam, "emm 80% mau!" "Kok cuma 80% mas?" tanya saya lagi. "Saya itu sensitif di perabaan, jadi impian saya punya isteri yang kulitnya halus kayak porselen" katanya penuh ekspresi. "Ya wis, seandainya juga, setelah berjabat tangan ternyata benar-bener pas halusnya, gimana hayoo, berapa persen mau?" kejar saya. "Bisa jadi meningkat 85 % habis belum cium baunya sih, jangan-jangan bau jengkol lagi!" katanya sambil cekikikan. Suasana seminar semakin geer. Saya pojokkan lagi, "Baik, seandainya juga bau badannya ternyata mengundang selera Anda, he he apakah Anda semakin mantap untuk pedekate lebih jauh?" Akhirnya dia menjawab "Yoi tinggal dijilat aja yang belum!" Sambil tertawa saya menutup "Enak aja, nikahi dulu, baru boleh dijilat!"

Memang cerita di atas hanya sebuah gurauan, tapi masuk di akal. Bukankah segala macam informasi yang masuk mempengaruhi otak kita, diperoleh dari panca indera kita? Bukantah masuk akal, jika semakin banyak bagian indera kita memberikan informasi, semakin lengkap juga informasi yang didapat? Semakin lengkap informasi, semakin akurat kita membuat keputusan. Banyak orang hanya berangan-angan

atas impiannya, tapi tidak banyak yang Mendapatkannya? Kenapa? Karena mereka tidak terlibat secara emosional atas impiannya itu. Jika impian tidak menyentuh batas emosional kita dan masuk ke bawah sadar kita, tersandung sedikit hambatan di depan, maka kita akan lekas menyerah. Oleh karena itu, salah satu cara mempercepat impian adalah dengan menginderakannya.



Pertanyaannya...

Beraniakah Anda mendatangi impian-impian Anda? Misalnya, jika Anda punya impian membeli mobil, beraniakah Anda berjanji dalam waktu 3 hari ini datang ke show room mobil untuk sekedar melihat-lihat? Mungkin Anda berpikir, "Wong nggak punya duit kok tanya-tanya" lho, emangnya tanya pakai duit? Kan cukup pakai mulut saja alias tidak bayar. Setelah bertanya sempatkan juga untuk test drive jika memungkinkan atau setidaknya men-starter mesinnya saja. Jangan bilang lagi nggak punya duit ya, sekedar tes mesin aja kan gak pakai duit berani?

Apa pun impian Anda punya mobil mewah, rumah mewah, naik pesawat, menginderakan impian itu senyata mungkin. Namun syaratnya, Anda harus memiliki keyakinan yang kuat untuk mencapainya. Bukantah banyak hal yang tadinya Anda pikir tidak mungkin, saat ini menjadi mungkin? Maka ulanglah keyakinan itu dan keajaiban pun akan terjadi!

Bagaimana dengan impian Anda membuka usaha? Pernahkah Anda menanyakan berapa sewa tempat usaha yang strategis? Atau

sekadar mewawancarai pemilik warung makan yang teramat di kota Anda? Berapa omzetnya sebulan, bagaimana dia memulai usahanya? Tidak ada bedanya saat Anda mengejar kekasih Anda. Modalnya berani malu, berani ditolak, asalkan tidak melanggar hukum dan keselamatan Anda.

Sukses dimulai dari menghidupkan impian kita. Dengan melihat, mencoba, dan mengetahui detail tentang apa yang kita impikan, secara tidak sadar telah meminta panca indera kita untuk mendukung memenuhi impian kita.

TUGAS WAJIB

Bekal lagi, buku ini bukanlah sekadar haham hahara, tetapi bahan AL TIDAK. Sebelum melanjutkan ke halaman berikutnya, tutup buku ini dan rakukun mimpi-mimpi salah satu dari tugas di bawah ini.

- Pergi ke shawtyour-mobil, tanyakan bagaimana kondisi pembayarannya, dan minjalah mencoba mobil impian Anda. Jika tidak bisa menyewa, setidaknya nyatakan saja mestinya.
- Carilah rumah yang dijual dengan harga murah. Lihat kondisi dalam rumah. Kemudian minta fotokopi sertifikatnya dan datang ke bank untuk meminta kakurannya.
- Tanyakan secara derali informasi usaha yang Anda inginkan. Kapan mulai usaha, berapa modal, omzet, dan keuntungannya? Bagaimana mereka bisa mencapainya?

Berani mencoba?

Kisah Nyata

Ada seorang pelajar kelas TEPOK sava di Padang yang mempraktikkan tugas pertama, melihat, menyukai, dan mencoba mobil sedan idamannya, berwarna merah. Kemudian dia sms ke saya, 'Mas J., saya sudah lakukan tugasnya dan hasilnya luar biasa! Saya akan memilikinya dalam 6 bulan!' Kemudian saya menjawab smsnya, 'lengkap 6 bulan?' Padahal usaha dia saat itu, sebagai pedagang semen, baru beromzet 4 juta sebulan. Percaya tidak percaya, pada saat malam menjelang pekatihan Entrepreneur Camp batch 7 atau kurang dari sebulan, dia kirim sms, memberi kabar terbaru, 'Mas J., mobil idaman itu sudah di garasi saya 3 hari yang lalu! Mendadak saya mendapat order besar mas, amazing! The Power of Kepepet memang nyata!'

BAGAIMANA HARUS BISA!

Analoginya, otak kreativitas kita seperti katup yang dikendalikan oleh sebuah saklar dengan pilihan 'bisa atau tidak bisa'. Jika kita mengatakan TIDAK BISA, maka katup akan tertutup, sehingga tak akan ada aliran solusi. Sebaliknya jika kita mengatakan BISA, maka katup tersebut akan terbuka dan solusi pun akan mengalir mencari jalan bagaimana harus bisa? Enaknya kita bebas memilih arah saklar tersebut. Tapi kenyataannya banyak orang takut memilih saklar pada posisi BISA. Alasannya macam-macam, bisa karena pengalaman masa lalu, ketakutan yang tidak beralasan, atau malas berpikir. Sedikit-sedikit sudah kaput menyerah. Bukannya mencari solusi, mereka lebih 'lihai' mencari ALIH atau ALASAN untuk membenarkan diam di tempat. Nah, dalam masyarakat, tukang dadah sering disebut The Loser (pecundang). Seba-

lainnya orang yang selalu optimis dan menanyakan 'Bagaimana harus bisa?' kemudian dia berupaya untuk mewujudkannya, disebut The Winner (pemenang). Ada juga tipe ketiga yang pekerjaannya hanya mengamati, tanpa ada action untuk mewujudkannya, diaah The Lover (pencinta).

Harang, tinggal, mana

Anda pilih? Jika ingin menjadi The Winner hadapi masalah dengan senyuman, katakan pada diri sendiri, 'Asyik, latihan lagi!' Jika tak ada masalah, ciptakan tantangan-tantangan baru. Dan jangan lupa, selalu katakan, "BAGAIMANA HARUS BISA?"

Kuncinya adalah keyakinan 'PASTI ADA SOLUSINYA!'



Mach



TEKAN TOMBOLNYA

Tentu saja tak semudah itu kenyataannya, kan? Saat Anda sedang kepepet, mungkin emosi. Anda juga sedang tidak stabil. Bukannya tambah semangat mencari solusi, malah tambah loyo dan depresi. Nah, untuk mengatasi kondisi emosi Anda agar selalu dalam kondisi puncak, perlu Anda kenal dulu tombol emosi Anda. Tombol Emosi apaan? Simak berikut ini.

Pernahkah saat Anda mendengarkan musik tertentu, kemudian Anda teringat akan suatu kejadian, misal saat pertama kali bertemu dengan kekasih Anda? Pernahkah juga saat ada seorang yang lewat di depan Anda, kemudian Anda mencium bau parfumnya, secara otomatis Anda teringat oleh seseorang? Atau pada saat Anda mendengar nama seseorang disebut, tiba-tiba jantung Anda berdetak sangat keras karena teringat kebencian Anda terhadapnya?

Saya punya pengalaman yang serupa, setiap kali saya mendengar lagu "From This Moment On" yang dinyanyikan Shania Twain, saya langsung teringat kondisi kebangkrutan dari kebangkrutan saya yang pertama kali, sangat detail. Seolah-olah saya sedang mengalaminya lagi. Padahal saya tidak benar-benar nge-fans dengan lagu itu, bahkan saya tidak peduli apa arti syairnya. Semua itu terjadi tanpa sengaja. Hanya saja saat itu di tahun 1998 akhir saya sering mendengar lagu itu diputar di sebuah channel radio Singapura. Nah, senap kali saya sedang 'jatuh' ada dalam kondisi 'drop' saya putar kembali lagu itu. Aneh tapi nyata, perasaan optimis saya timbul begitu saja, seolah ada bisikan ke diri saya "Jaya, dulu aja kamu bisa bangkit, sekarang pun pasti bisa! FIGHT!"

Selain itu saya juga memiliki tombol cooling down saat saya stress, yaitu tidur pijit atau nonton film action. Tapi perlu diperhatikan dosisnya juga. Bukan berarti lagu semangat yang harus selalu kita dengarkan setiap saat. Terlalu semangat pun sering membuat kita jadi

rupa diri atau cenderung sombong. Saat itulah saya cari tombol 'spiritual' saya yaitu lagu instrumental yang dimainkan oleh Yanni, ber judul *Adagio*. Karena saat mendengarkan lagu itu, saya teringat akan kemana. Kog bisa? Ya, karena saat lagu itu diputar pertama kali, saya sedang mengikuti training ESQ-nya Ary Gmajar. Di Entrepreneur Camp, kami sengaja memutar lagu tertentu, pada situasi tertentu. Kesaksian dari para alumni, saat mereka down mereka tinggal memutar lagu *Hero* (Mariah Carey) atau instrumental *Anthem*, yang membuat mereka semangat.

Semua itu yang disebut tombol emosi, yang bisa mengingatkan kita pada suatu kondisi atau kejadian yang pernah kita alami. Ada tombol positif, yang menimbulkan semangat, cinta kasih, bangga, rendah hati, optimis. Ada juga jangkar negatif, yang membuat kita jadi down bahkan sampai histeris. Pegolf ternama Tiger Wood, menggunakan tombol 'gerakan' tangan, tangan mengepalikan tangannya untuk mendapatkan kondisi emosional yang positif, sambil berkata "YES". Kapan kita membutuhkan tombol itu? Kapan saja, terutama saat momentum kita sedang turun. Salah satu lagu yang paung sering saya putar dan menjadi ringtone saya sehari-hari adalah lagu Mariah Carey, *When You Believe*. Saya putar di chorus-nya "There can be MIRACLES When you BELIEVE" sehingga saya yakin tentang sesuatu yang tidak mungkin saya lakukan, ternyata saya bisa.



Hati-hati dengan LAGU CENGENG!

Ada fenomena buruk di negara kita, terutama generasi muda saat ini. Mereka 'demen' sekali mendengarkan lagu-lagu dengan syair dan nada cengeng. Padahal di era Harmoko, bahkan Bung Karno juga, lagu-lagu cengeng sempat dilarang, apalagi yang datanginya dari Malaysia (tentu tidak semual). Entah setan apa yang merasuk ke generasi muda kita, hingga 'racun-racun' itu kembali diputarakan. Secara ilmiah, mendengarkan lagu-lagu 'loyo' tersebut dapat mengurangi produksi hormon serotonin dalam otak kita, sehingga mengakibatkan diri kita menjadi sedih

Uji Coba

Ingat kembali, apa yang menjadi tombol positif Anda, misalnya tumbor semangat. Adakah gambar, foto, film, lagu, instrument atau gerakan tertentu, yang membuat Anda bersemangat?

1. Coba lihat, putar ulang, atau lakukan gerakan itu. Bagaimana rasanya? Jika tiba-tiba Anda menjadi bersemangat maka itulah tombol positif Anda. Jika tidak terjadi lagi sampai dapat.
2. Lakukan uji coba tombol positif Anda. Ingat-ingat suatu kejadian yang tidak menyenangkan dalam hidup Anda, yang membuat Anda kecewa, depresi, sedih, pokoknya perasaan yang negatif.
3. Tekan tombol positif yang sudah Anda temukan tadi, misalnya dengan memutar lagu yang menjadi tombol semangat Anda berumur... tahun.
4. Bagaimana perasaan negatif Anda berkembang? Ajaib bukan?

dan membuat kita depresi. Akibatnya hidup menjadi tidak bersemangat, gampang letih, lesu, loyo. Jadi hati-hati dengan lagu yang Anda dengarkan!



THE POWER OF
REPEATED

TARGET DULU BARU RENCANA

Suatu saat di suatu lapangan sepakbola berskala internasional, seseorang muda duduk termenung tanpa motivasi. Anak muda tampan itu bernama David Beckham, mantan kapten tim nasional sepakbola Inggris. Pelatihnya bertenak dengan lantang, "David, kenapa kamu tidak tendang bola itu? Kenapa diam termenung dan bermain dengan pemain lain saja? Kok tidak kamu rebut bolanya?" David pun menjawab, "Nga paim sih buru-buru, kan tak ada batasan waktu kapan selesainya pertandingan ini!" (dengan nada slow, sambil mengerutkan dahinya). Coba bayangkan, apa yang terjadi seandainya tidak ada batasan waktu 2 x 45 menit dalam sepak bola? Atau diganti 2 x 2 bulan? Pasti mereka tidak termotivasi untuk menendang bola. "Tunggu aja yang lain menendang dulu sampai capek, baru kita tendang. Toh waktunya masih banyak" Nah disebut GOAL karena ada tujuan (gawang) dan ada batas waktu pencapaian. Gawang adalah arahnya, batas waktu adalah pemicu motivasinya.

Semua orang punya keinginan, tapi tak banyak orang punya pencapaian. Musuh terbesar dalam mencapai tujuan adalah penundaan. Kenapa banyak orang suka menunda? Karena takut. Takut gagal, takut disalahkan, takut kecewa, takut diejek, dan segala

“Impian anda berbatasan waktu pencapaian,
hanyalah angka, angka saja”



macam ketabukan yang lain. "Nanti dulu ah, tunggu sudah siap!" Sama seperti orang mau nikah, jika tidak dipaksakan, kapan siapnya? "Nanti, tunggu modalnya sudah cukup?" mungkin itu menjadi alasan Anda belum mulai usaha? Sayang, sangat disayangkan waktu latihan yang terbuang. Semua orang ingin jadi juara, tapi tak semua orang punya kegigihan untuk berlatih. Kenapa Anda tidak berpikir langkah Anda yang satu ini adalah untuk berlatih, jadi wajar saja kalau/jika belum sempurna. Wajar saja jika masih kalah bertanding, namanya juga pemula. Orang mau saat gagal, karena menganggap dirinya sudah jago. Jadilah pemula bukan jagoan!

"Jangan pernah menunda sampai esok, apa yang dapat Anda kerjakan hari ini!" (Thomas Jefferson)

FUGAS LAGU

Amati kertas dan pena. Tuliskan erget waktu kapan Anda akan memulai usaha. Apakah tidak lebih dari 1 bulan dari sekarang, serius! Mulai dari usaha yang kecil. Lebih baik usaha kecil yang timbul sekarang, daripada usaha raksasa yang dimula; tahun-tahun berikutnya lebih baik mana. Kalau telah hari ini atau besoknya, di kemudian akan seseorang ingai tulis saja "tidak bisa".

4. Untuk itu sebagai mungkar diri, berarti Anda akan men. isah diri
untuk kanda tersebut yang tak mengidakan di di untuk mundur

[illegible]

* *Shema* "שמע ישראל יהוה אחד" *שמע ישראל יהוה אחד יהוה אחד יהוה אחד* *שמע ישראל יהוה אחד יהוה אחד יהוה אחד יהוה אחד*

[illegible]

Anda sudah ketemu. Anda di situ menyeduk. Ah, bentak aja. Tapi
 tidak. Be trax kembar. Besok terus besok terus. Tapi: nah, ukseknya? Mu-
 sekurank:

Kisah Hendi....

Sewaktu mengikuti *Entrepreneur Camp* (Ecamp) batch 8/10- 2 Agustus 2007 di Batam, Hendi Almyanto, pemilik kursus bahasa Inggris *Cambrixindo*, tidak menyangka bahwa hasilnya akan seinstan itu. Kepribadiannya yang selalu *positive thinking* itulah yang membuat alam semesta sayang pada dirinya. Saat mengikuti Ecamp, Hendi hanya memiliki 1 tempat kursus di kota Palembang. Meskipun sering mengikuti seminar dan *training motivasi*, ternyata, Hendi memiliki sikap *gelas kosong* saat mengikuti Ecamp. Sejak hari pertama, Hendi telah menemukan hal-hal yang menjadi daya ungkitnya untuk sukses. Keyakinannya semakin tajam saat ia melakukan *metaphor simulation* Ecamp yang terkenal, yaitu *The Power of Kepepet*. Hingga di hari ketiga, saat puncak acara, Hendi dengan penuh keyakinan menuliskan impian dan target targetnya, antara lain sebagai berikut:

Target

1. Memiliki *Xenia Xl Sporty* warna hitam - Desember 2007
2. Membuka kursus bahasa Inggrisnya di luar kota Palembang - Januari 2008
Tertanggal: 12 Agustus 2007

Sepulang dari acara Ecamp di Batam, sesampainya di Palembang, Hendi menemukan brosur *Xenia sport* idamannya, beserta formulir pemesanan, yang terleak di atas mejanya. Entah siapa yang mengambil brosur tersebut, tapi ia merasakan bahwa inilah tanda-tanda dari alam semesta. Meskipun belum memiliki cukup uang untuk membayar DP-nya, tanpa ragu ia mengisi formulir pemesanan mobil dan menyerahkannya ke dealer *Xenia*. Aneh bin ajaib, 3 minggu kemudian, 5 September 2007, saat mobil kenyaan telah tersedia, Hendi berhasil mendapatkan uang untuk membayar DP-nya. Mobil impiannya, ia dapatkan lebih cepat dari yang ia rencanakan (Januari 2008). Di samping itu, secara tidak diduga, ex siswa tempat kursusnya, menawarkan diri untuk membuka cabang di luar kota Palembang, 1 bulan lebih cepat (Desember 2007) dari target semula.

"Jika kita memiliki keyakinan yang kuat akan target, target kita Alam semesta akan membantu kita mempermudah proses pencapaiannya."



Bagi Anda yang sampai saat ini masih bingung memilih ide usaha atau mulainya dari mana, berikut adalah inspirasi-inspirasi usaha untuk memula langkah Anda. Ingat, jangan menunggu kondisi ideal untuk memulai. Apa pun bisnisnya, mulai adalah lebih baik daripada mikir terus!

THE POWER OF
KEPEPET

PECEL LELE

Jenis ikan yang satu ini terbilang sangat populer bagi bangsa ini. Saya pun gemar makan pecel lele, dengan sambal terasi yang khas sambil menyeruput es jeruk. Bukannya saya mau membicarakan resep membuat pecel lele yang echo, tapi ada peluang usahanya yang menggiurkan. Beberapa saat yang lalu, saya terinspirasi oleh cerita seorang sahabat bernama Kiatwansyah, pendiri STIE GICI Jakarta dan Batam, saat berkontribusi mengisi kelas di Young Entrepreneur Academy (YEA) Kiat, yang sering mempraktikkan ilmu kepepet ini bercerita tentang kawannya yang memiliki warung tenda pecel lele atau biasanya lebih populer dengan nama warung 'Sari Lawi'.

Menunya memang bervariasi, dari pecel lele, kerang, ikan bawal, cumi, yang dimasak beraneka ragam, tapi pecel lele-lah yang menyumbang omzet terbesar. Banyak orang meremehkan usaha yang simple ini, mungkin termasuk Anda. "Masak sih bisa kaya dari jualan pecel lele di pinggir jalan!" Yuk, sekarang kita mari hitung-hitungan berapa sih pendapatan pengusaha pecel lele ini.

Omzet 15jt/bh
Margin Bersih 20% x

Profit : 3 juta x 30 warung = 90 juta

Dengan perhitungan yang gampang, setiap porsi nasi pecel lele plus minuman dingin, anggap saja 10 ribu rupiah. Saya pernah mengamati warung pecel lele langganan saya, setidaknya rata-rata lebih dari 100 pengunjung per setengah harinya. Kenapa setengah hari, karena bukanya dari jam 6 sore sampai jam 12 malam saja. Jadi setidaknya setiap hari minimal omzet mereka adalah 1 juta rupiah. Anggap saja tidak seramai

langganan saya, misalnya hanya beromzet 500 ribu rupiah per hari, di dapatlah omzet 15 juta rupiah sebulan. Setelah dipotong bahan baku dan biaya biaya operasional, katakanlah keuntungan bersihnya sebesar 20% atau 3 juta rupiah per bulan. Lumayan sih, tapi kapan ketemu kaya' kalau keuntungan cuma segitu.

Dikali 30

Nah, ada hal yang lupa saya bilang (sebetulnya sengaja), bahwa pengusaha pecel lele itu punya 30 warung tenda. Jadi kalau saya keuntungan 3 juta dikali 30 warung, sama dengan 90 juta perbulan wow! Memang seringkali kita berpikir untuk menjadi pengusaha sukses, haruslah melakukan sesuatu dengan ide yang besar dan cemerlang. Kenyataannya tak seperti itu. Selain fenomena pecel lele di atas, masih banyak contoh lain yang nyata-nyata telah membuka mata kita. Seperti pengusaha franchise Pisang Goreng Ta B'Nana, yang barusan memperoleh Rekor Muri, dengan jumlah outlet terbanyak. Bahkan Edam Burger dengan investasi gerobaknya yang 2 jutaan rupiah mampu membuka 2000 lebih gerobak burger. Hanya dengan berjualan ketela di jalan, Franchise Tela-Tela, meraup omzet milyaran rupiah tiap buannya. Kecil memang, tapi dikali banyak, kaya juga jadinya. Ada juga seorang bule yang bisnisnya hanya menggoreng kacang, percaya atau tidak, omzetnya milyaran per bulan. Ke mana dia menjual? Ke tempat-tempat buran malam, seperti diskotek, pub, dan karaoke. Ternyata sambil menyeruput minuman, pengunjung demen sekali ngemil kacang goreng.

Sekali lagi, jangan remehkan ide bisnis yang sederhana jika volumenya besar. besar juga keuntungannya.

"Setiap usaha itu bagus. Asalkan kita tekun dengan serius dan konsisten. Kalau benar maka usaha itu akan berbunyi 'abal'!"



TEH BOTOL

Ide yang kali ini juga bukan orisinal punya saya namun saya dapatkan dari obrolan ringan dengan seorang pengusaha muda wanita dari Bandung, bernama Kiky. Wanita yang baru berusia 26 tahun ini, mengelola usaha rumah kos elit yang berjumlah 50 kamar di kawasan sekitar UNPAD Bandung. Selain itu, Kiky juga sedang merintis usaha convenience store dengan nama "WAROONG" yang telah memiliki beberapa outlet di kota kembang. Suatu saat ada seorang aparat polisi bertanya pada dirinya. "Mbak, mbak saya diajarin usaha gitu?" Kiky setengah tercengang kaget. "Benar nih Pak? Emang bapak mau usaha apa?" "Apa aja deh, yang penting halal dan modal dengkul" sahut pak polisi. "Wah, kalau gitu mah banyak, Bapak" kata Kiky. Singkat cerita terlintas di benak Kiky suatu ide, kenapa tidak jualan teh botol di pinggir jalan. Kan gerobaknya tinggal minta sponsor dari Sosro atau Freshtea.

Yuk kita hitung lagi...

Mungkin selintas Anda berpikir, berapa sih untungnya berjualan teh botol di pinggir jalan? Tahu tidak berapa modalnya? Kalau gerobak dan box pendingin dapat pinjaman dari sponsor misal freshtea (Coca-Cola grup), berarti modal kita nyaris nol paling-paling untuk deposit atau kulakan minumannya. Mau tahu berapa kulakannya? Contoh satu teh botol kulakannya hanya 700 rupiah saja. Nah, berapa harga jualnya? Paling murah 2000 rupiah, betul tidak? Kalau tempatnya ramai, sehari bisa laku 100 botol, bervariasi, bisa Freshtea, Coca Cola, Mizone atau Aqua. Ok, kita pukui rata saja deh, untungnya 1300 rupiah per botol, dikali 100 botol per hari.

Satu bulan (30 hari), bisa mendapat 3,9 juta rupiah. Jika dipotong dengan biaya gaji penjaga minuman 1 juta rupiah (udah lumayan gede lho), sisa 2,9 juta rupiah. Katakanlah retribusi dan sewa tempat (jika) 900 ribu rupiah, masih sisa 2 juta rupiah. Penghasilan 2 juta rupiah per

bulan sudah sejajar dengan gaji lulusan sarjana. Mungkin Anda berpikir, ru kan angka optimis? Ya sudah anggap saja untung setengahnya, dua rupiah saja sebulan, sepertinya kecil, tapi itupun belum selesai hitungannya. Masih ingat tulisan saya tentang pecel arie? Bagaimana kalau bukanya di 30 tempat berarti 30 juta rupiah juga sebulan. Lumayan bukan?

Makanya, jangan meremehkan yang kecil dan jangan terlalu mengagungkan yang besar. Bukankah semuanya dimulai dari yang kecil. Enaknya, mulai dari yang kecil itu, risikonya juga kecil. Lagi-lagi kalau belum pernah usaha sama sekali, alangkah baiknya belajar dan kolam yang dangkal dulu. Sisi positif yang lain, bisnis yang kecil, lebih simple dan manage-nya.

Harga jual / botol Rp 2.000,-

Harga pokok / botol Rp 700,-

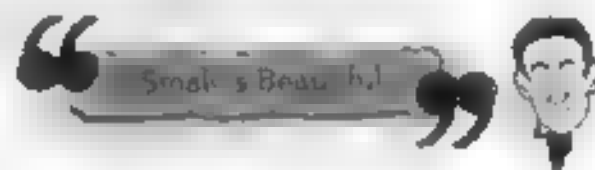
Untung kotor / botol Rp 1.300,-

Asumsi 100 botol / hari \times Rp 1.300 \times 30 hari = Rp 3,9 juta

Gaji karyawan Rp 1 juta

Sewa tempat Rp 900ribu

PROFIT (Rp 2 juta)



WARKOP

"Di mana ada kemauan, di situ pasti ada jalan!" Menurut Anda apakah pepatah kata itu masih berlaku? Menurut saya ya! Dalam suatu pelatihan *entrepreneur* untuk remaja-remaja kurang mampu di Jakarta, terlintas suatu ide usaha rumahan yang bisa dilakukan siapa saja. Jadi setelah membaca tulisan yang satu ini, jangan sampai Anda mengatakan tidak bisa lagi!

Segalanya dimulai dari rumah Anda dan caranya sangat mudah. Saat menjelang malam, keluarkan meja makan Anda di depan pagar rumah Anda. Bagi yang tidak memiliki pagar, ya diletakkan di perbatasan rumah dengan jalan. Boleh juga dialasi dengan karpet plastik (perlak) agar lebih cantik dan tahan kotor. Kemudian keluarkan piring, sendok, garpu, gelas, mangkuk yang Anda miliki dan tatahlah di atas meja, layaknya mau berjualan. Jika ada rak piringnya, lebih bagus lagi. Terus keluarkan stok mi instan yang Anda miliki. Biasanya, setiap rumah selalu ada mi instan, kan? Jika ada, kardusnya sekalian (serius nih). Jika tidak punya kardus mi instan, minta saja ke warung tetangga.

Apa gunanya? Biar kelihatan 'penuh'. Selanjutnya keluarkan menu-menu pelengkap, seperti telur sayur (biasanya sawi), kopi teh, susu gula, dan kawan-kawannya. Jadi deh warkop (warung kopi) "gepeng" (nama warkop langganan saya di Surabaya).



Apa yang terlintas di benak Anda? "Berapa sih keuntungan menjual mi dan kopi?" Hitung saja dengan modal mi instan seharga 1200 rupiah, dimasak dengan air diberi sedikit sayur dan telur (1000 rupiah), bisa terjual 5000 rupiah. Wah, untungnya 100 %! Belum lagi kopi atau teh yang modalnya tak sampai 300 rupiah, bisa dijual dengan harga 2000 rupiah. Entah, belum selesai, itu baru awalnya, tapi setidaknya lumayan untuk tambah-tambah beli susu untuk anak di rumah, daripada mejanya di nganggurin. Amati warkop di kota Anda apa saja yang mereka jual. Ada gorengan, kerupuk, roti, kue, jajan pasar nasi kuning (jingga). Apakah Anda pikir, pemilik warkop itu memasak sendiri semuanya? Tidak. Kebanyakan adalah titipan, ngat hukumnya. "Ada semut, juragan gula datang". Saat Anda berhasil menarik keramaian, banyak penjual akan mendatangi Anda untuk titip barangnya dijual di warkop Anda. Nah, seperti *Hypermarket* begitulah, tidak usah cari supplier sebaliknya supplier yang mencari mereka.

Selanjutnya tinggal dipoles biar menarik dan pasti membuat orang penasaran. Pasang spanduk yang gede dan mencolok desamnya. Pakai saja plesetan-plesetan seperti "Kart Rock Cafe" atau "Setarbak Tape" biar kelihatan *ndeso dikit*. Di kota Salatiga, saat populemnya grup musik *New Kids on the block*, ada yang membuat plesetannya menjadi warung "New Kids Yang Goblak" seru kan. Menunya pun bisa diplesetkan "Indomie" "Kopichino" pokoknya sehiar Anda berpikir.

“

Sekarang yang penting ME, ANAKAH! Jangan menghitung rejek penjuruan dengan kalkulator karyawan ng, ngakar ketek. Banyak orang menyalakan 1 dak masuk aka." Menurut saya, Akanya yang butuh masuk.



”

NGGAK PAKAI TAPI

Pernah di suatu seminar TEPOK di kota Surabaya, ada seorang mahasiswa bertanya, "Pak, bagaimana langkah-langkahnya membuka usaha kursus komputer dengan modal dengkul (minum)?" Saya jawab, "Gampang saja" Kemudian saya menjelaskan langkah demi langkah sebagai berikut.

1. Cari tempat untuk kursus yang strategis seperti dekat kampus atau keramaian.
2. Ajak si pemilik tempat itu untuk kerjasama bagi hasil. Besarnya prosentasi bagi hasil tergantung dari kesepakatan.
3. Buat brosur tentang kursus komputer Anda. Cara termudah membuat brosur adalah pakai rumus ATM (Amati, Tiru, dan Modifikasi). Cari saja kursus komputer serupa yang cukup bonafit, ambil brosur nya, tiru, tapi dibumbui sedikit dengan kelebihan yang Anda tawarkan. Biaya untuk mencetak brosur tak lebih dari 50 ribu rupiah untuk satu rimnya (1 warna).
4. Sebar brosur di lokasi yang tepat radius 5 km dari lokasi Anda. Cari siswa dan mensyaratkan pembayaran sebagian di depan sebagai tanda jadi.
5. Setelah pembayaran didapat, barulah Anda pergi ke toko komputer sebaiknya yang Anda kenal, untuk membeli komputer dengan kemudahan pembayaran. Sisa pembayaran untuk pembelian komputer dicicil sambil berjalan.

Seperi halnya angka beban tentu, tola dimulai dari beban yang ringan. Setelah otot kita terbiasa, tambah terbitanya perlahan-lahan. Risikonya jika arlatu berat beban tanpa pemanasan maka otot akan cedera.

Tapi-tapi, Kalau-kalau

Setelah saya jelaskan langkah-langkah di atas, si mahasiswa bertanya, "Masuk akal sih pak, tapi yaa kalau semuanya berjalan lancar, kalau seandainya semua siswa tidak melunasi pembayaran mereka, bagaimana? Kan saya tidak bisa bayar cicilan komputer juga?" Saya jawab, "Ya kembalikan aja komputernya, itu yang terburuk" Terus dia mengeluh, "Yaah, rugi dong sayal" Saya balik tanya, "Emang pes buka bisnis yang kita uraikan tadi pakai modal?" "Enggak sih pak" sahut dia "Terus apanya yang rugi?!" saya jawab dengan setengah mengejek. Memang aneh tapi nyata, kebanyakan orang terlalu ketakutan membuka usaha, padahal kondisinya sedang tidak punya uang. Saya sering bilang, "Apanya yang ditakuti, wong pumjanya cuma dengkul. Paling-paling ya balik ke dengkul lagi Betul nggak?"

Kasus seperti di atas seringkali disebut sebagai penyakit 'mental block' lantaran tak punya modal, dikasih pinjaman modal 1 milyar rupiah pun tetap pakai 'tapi-tapi' Jadi bukanlah modal masalahnya, hanya urat keberanian yang perlu dilatih.

Sama penerapannya dalam berlatih membuka usaha, Pertimbangkan kemampuan "otot usaha" Anda. Meskipun sekarang Anda seorang executive puncak suatu perusahaan, namun Anda belum benar-benar teruji sebagai pengusaha. Sebaiknya berlatih membuka usaha



dari yang kecil, lebih bagus lagi dengan modal yang minimum, agar kreativitas Anda timbul.

Suatu saat seorang kawan bertanya kepada isteri saya, "Kamu nggak takut ya, Jaya berani buka usaha di sana-sini dan pinjam uang di bank?" Isteri saya menjawab dengan enteng, "Nggak tuh, toh paling-paling balik ke titik nol lagi! Nol-nya pun nggak nol kecil" Meskipun balik ke 'dengkul' lagi, setidaknya dengkul yang sudah terlatih dan berotot, siap untuk lari lagi!

"Bingung mau buka usaha, tapi
kiamat pasti bangkrut. Selama belum
kiamat, jangan takut bangkrut!"



SEARCH & CLICK

Sebutkan apa pun informasi yang bersifat umum, nyaris semuanya bisa Anda dapatkan di internet alias dunia maya. Wajar jika internet dikatakan "jendela dunia". Jadi, hari ini nggak bisa pakai internet, rugi deh, bak mencari jalan di semak belukar. Internet adalah jalan tol informasi. Saking dahsyatnya pengaruh internet dalam kehidupan, apalagi bisnis, pakar pemasaran Asia, Hermawan Kartajaya memasukkan unsur *Change* (teknologi informasi) dalam unsur yang mengubah peta dan strategi pemasaran. Hermawan bahkan mengistilahkan kondisi pemasaran dengan maraknya Teknologi Informasi (terutama internet), dalam kondisi "CHAOS" alias "kacau balau". Bagaimana tidak, saat banyak orang melek internet, keberadaan kompetitor sudah tidak tertebak lagi. Misalnya, Anda di Indonesia, bisa kursus bahasa Inggris tanpa harus datang ke tempat kursus dan bisa jadi, lembaga kursus yang Anda pilih berada di Inggris.

Dunia Copy-Paste

Di lain sisi, segalanya akan semakin mudah, termasuk memulai dan mengembangkan usaha. Bingung mau usaha apa? Atau punya ide usaha tapi buntu jalannya? Mulai dari mana? Cari resep brownies? Bagaimana sih caranya membuat *business plan* yang simple? Tak perlu lama-lama mencari jawabannya ke toko buku. Cukup search di 'google pertanyaan-pertanyaan Anda tersebut dan *click, simsalabim*, muncul ribuan halaman informasi yang Anda butuhkan. Contoh, jika Anda mau membuka usaha, tapi bingung mau cari ide usaha, search saja di 'google, ide usaha', maka akan keluar daftar ribuan situs yang berhubungan dengan ide usaha. Nggak usah takut, sekarang google juga hadir dalam versi Indonesia. Jika ide usaha sudah didapat, misalnya 'penitipan anak', tinggal search lagi dengan google, 'penitipan anak', komplit informasi segala hal tentang 'penitipan anak', nama-nama pemainnya, franchise



Daddy Day Care

atau lisensi yang dijual, pokoknya A sampai Z-mya ada semua di web. Bagaimana dengan perencanaan bisnisnya? Ya tinggal search lagi di google, 'rencana bisnis penitipan anak', click, tinggal copy dan paste aja. Sampai-sampai ada anekdot yang menanyakan "Is Google God?", koq serba tahu aja.

Bahkan dengan adanya internet, banyak orang bisa memulai usaha hanya bermodal komputer dan koneksi internet. Salah seorang karib saya, Benyamin Rasyad, memiliki usaha *Industrial Supply* di Houston, Amerika, bernama *Star Source*. Usahanya dilakukan melalui dunia maya, yaitu memiliki web atau toko online (www.starsource-usa.com). Kebanyakan pelanggannya bukanlah dari Amerika, melainkan dari Asia. Sebagai contoh, pernah dia mendapatkan transaksi puluhan ribu US dollar dari suatu perusahaan di Korea. Sedangkan barang tersebut dia dapatkan di China (melalui internet juga). Mungkin Anda bertanya bagaimana pengirimannya? Ben menunjuk (melalui internet) *shipping agent* TNT, untuk *pick up* barang tersebut dari pabriknya di China, kemudian mengirimkannya ke Korea. Agar tidak diketahui sumber barangnya, Ben terlebih dahulu mengirimkan via email, *delivery order* untuk di tempel di *box* pengiriman, seolah barang tersebut dikirim langsung dari Houston.

Meskipun saya tidak jagoan di dunia maya, namun saya mewajibkan semua karyawan saya, termasuk sopir, harus bisa menggunakan email dan internet. Karena dengan teknologi internet, kita dapat menghemat waktu dan tentu saja berimbas pada efektivitas serta efisiensi bisnis kita. Ujung-ujungnya adalah menghasilkan profit lebih besar dan lebih cepat. So, masih mau pakai cara manual? Capek deh.



THE POWER OF
HAPERET

BELI RUMAH DAPAT DUIT

Mungkin sebagian besar Anda tidak percaya, masak sih, beli rumah bisa dapat duit. Bukan biasanya malah harus keluarin duit dulu? Apalagi bagi Anda yang pernah beli rumah, bukankah Anda harus membayar sejumlah uang untuk down payment (DP)? Biasanya berkisar 20% sampai 30% dari total harga rumah. Sudah begitu, rumahnya baru jadi 1 tahun ke depan. Awalnya saya juga tidak percaya. Tapi setelah mencoba sendiri dan memang benar dapat duit, baru percaya!

3 Macam Investasi Rumah

Masih penasaran bagaimana bisa beli rumah dapat duit? Sejenak kita telusuri dulu 3 macam investasi.

1. Beli rumah pakai DP. Wajarnya kita harus mengeluarkan DP (10%-30%). Hal ini biasanya berlaku untuk rumah baru, yang seringkali belum jadi. Biasanya juga, si penjual *mengiming-iming*, rumah itu akan naik harganya tahun depan, karena lokasinya akan berkembang. Tidak ada salahnya asalkan apa yang dijanjikan benar-benar ditepati. Kenyataannya banyak pengembang yang *over promised* dengan gambar desainnya yang wah, biasanya secara fisik diadukhului dengan pembangunan gerbang/gapura yang heboh, seolah rugi deh kalau tidak invest di sini.
2. Beli rumah tidak pakai DP. Hal ini bisa terjadi jika nilai investasi rumah tersebut lebih tinggi (saat Anda membeli), paling tidak 20% di atas harga 'perkiraan bank'. Misalnya, harga jual rumah (yang ditawarkan penjual) 200 juta, padahal harga penilaian bank sekitar 250 juta. Nah, saat itu Anda bisa mendapatkan rumah tanpa DP.
3. Beli rumah dapat 'DP' (baca: duit). Wuih, enak banget! Nah, rahasianya adaah di penilaian harga rumah yang jauh lebih tinggi

dibanding harga jualnya. Mungkin Anda berpikir, mana ada orang yang mau menjual rumahnya dengan harga murah? Percaya atau tidak, itulah kenyataan. Banyak orang yang terbelit hutang, pindah tugas, bosan, butuh biaya sekolah anak, atau alasan yang lain, sehingga mau melepas rumahnya dengan cepat dan 'miring' harganya.

Bayar Cicilannya?

Mungkin Anda mengejar saya, "Nyicilnya pakai apa?" Ya pakai duitlah, masa pakai godong (daun). Uang cicilan bisa didapat dari menyewakan rumah tersebut, kos atau dimanfaatkan untuk usaha. Syukur-syukur ada kelebihan dari selisih sewa dikurangi cicilan. Jika impas pun, Anda tetap untung. Karena beberapa tahun ke depan, biasanya nilai sewa naik, sedangkan cicilan akan tetap. Tentu saja, tidak semua kota memiliki nilai sewa yang tinggi. Jika nilai sewanya rendah, biasanya akan naikan nilai propertinya cepat.

Praktik, Praktik, Praktik

Sebagai latihan beng-kers, dapat rumah di waktu tenggang kakakan qahan benk-ini.

Carilah rumah rumah yang sudah ada yang terpasang di rumah Anda bisa mendapatkan informasi di karan. internet dengan properti ada bank yang memiliki kreditor dengan arah yang, terpenting rumah itu dulu dengan harga murah, bukan rumah yang mahal, lho!

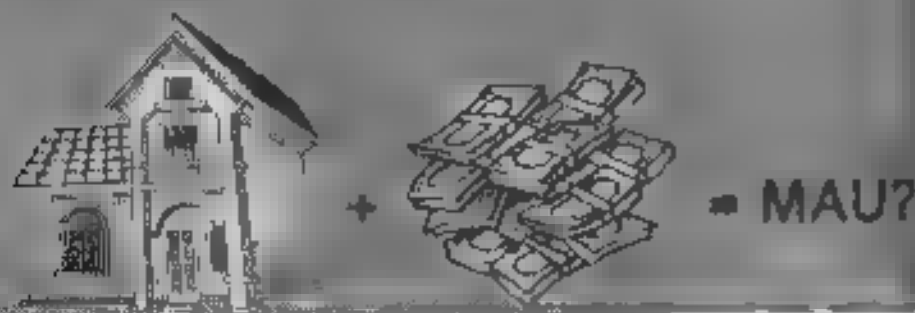
2 Carilah informasi dan hitunglah berapa kudi, harga tanah yang ditukarkan, bangunan yang ada, dan kondisi sekitarnya. juga cukup murah harganya, cobalah minta fotokopi sertifikatnya. juga ingat harga tawar harus dulu. tips untuk menawar, jangan berikan emas Anda karena sering terjadi penipuan dengan modus kashan.

3 Kemudian minta pinjaman dari beberapa bank. Carilah yang memberikan nilai pinjaman tertinggi, dengan bunga yang wajar.

4 Lakukan penawaran kembali ke pemilik rumah, jika harganya masih kurang.

5 Kalau harga rumahnya terlalu murah, jangan ragu berikan sedikit kelebihan uang dan bank kepada si pemilik rumah. siapa tahu dia sedang sangat membutuhkan.

ingat jangan hanya berlaya dengan perkataan penjual tentang harga murah, peragalah pada penilaian bank untuk investasi rumah. selamat ber-investasi!



BELI MOBIL DAPAT DUIT

Jika di halaman sebelumnya, berjudul "Beli Rumah Dapat Duit" yang kali ini triknya sedikit lain. Namun sebelum saya memberitahu triknya, saya ingin menanyakan kepada Anda, "Apakah Anda benar-benar kebetul punya mobil?" Jika jawabannya 'tidak' ya tidak perlu dilanjutkan baca artikel yang satu ini, he he Just kidding! Trik ini terinspirasi oleh seorang kawan yang ingin membeli mobil Daihatsu Xenia. Sedangkan uang cash yang ia miliki hanyalah 5 juta rupiah saja. Harga Xenia di pasaran kurang lebih 100 juta rupiah, tergantung model dan kelengkapan aksesorisnya. Untuk mendapatkan 1 unit Xenia, dibutuhkan uang muka setidaknya 10% sampai 20% dari nilai jual. Cicilan bervariasi, juga tergantung dari berapa lamanya kita mengambil kredit. Asumsikan dengan tenggang waktu 4 tahun, diperoleh angka down payment (DP) 20 juta rupiah, dengan cicilan 2,5 juta rupiah. Jika menggunakan logika berpikir linier (otak kiri), maka mustahil kita bisa membeli Xenia itu dengan hanya uang 5 juta di tangan, kan?



Nah, ini triknya...

Buadlah proposal kerja sama periklanan. Intinya mengajak perusahaan untuk beriklan di mobil Anda. Belum jelas? Di kota-kota besar ini sudah membudaya memanfaatkan media iklan berjalan seperti mobil. Biasanya mereka menggunakan stiker berwarna, sesuai desain yang diinginkan. Syaratnya, mobil Anda harus berputar-putar keliling kota. Di mana dapat daftar prospek pengiklannya? Beli saja koran, lihat

siapa pengiklan-pengiklan terbesar Ketuk pintu mereka satu per satu. Tawarkan perjanjian mengiklan selama sebulan tahun (tergantung negosiasi). Yang terpenting, angka sewa space ikuarnya, harus bisa menutupi DP mobil Anda.

Cicilannya...

Carli driver dan buat brosur antar jemput anak sekolah. Ika per bulannya bayar 200 ribu saja, dikali 7 orang, udah 1,4 juta. Sisanya? Kalikan dengan dua trip, klan anak sekolah sekarang juga banyak yang kursus, jadi total 2,8 juta. "Nggak cukup dong, kalau dipotong biaya sopir dan bensin!" Tenang, pasti ada solusi! Di waktu-waktu sela, sewakan mobil Anda untuk jasa antar jemput laundry, makanan, catering, pokoknya banyak deh, asalkan optimis aja. Kalau jam sewa mobil Anda full load, saya yakin Anda akan dapat kelebihan duit dari selisih biaya operasinya. Di samping itu juga, yang tadinya Anda berangkat dan pulang kerja naik kendaraan umum, sekarang diantar dan dijemput juga. Malam dan hari sabtu-minggu, bisa bebas pakai mobil lagi.

Kuncinya...

Punya keyakinan yang super kuat, "pasti ada solusinya" Kalau perlu, langsung saja dibayar tanda jadinya, biar nggak pakai mundur-mundur lagi. Selain untuk mendapatkan mobil, trik di atas juga bisa dipakai untuk membuka berbagai macam usaha. Terbukti, kawan saya membuka warung makan Pondok Ikan Bakar, dengan tidak mengeluarkan biaya mengecat dindingnya. Karena biaya pengecatan itu dibayai oleh operator seluler XL, yang besarnya mencapai puluhan juta rupiah. Kog bisa? Nah, daripada bengong, mendingan usang-usang dapat mobil. Siapa berani hayoo?

Beli MOBIL dapat DUIT

$$DP = Rp 20 \text{ juta} \begin{cases} \swarrow Rp 5 \text{ juta} = \text{uang sendiri} \\ \searrow Rp 15 \text{ juta} = \text{dari SPONSOR} \end{cases}$$

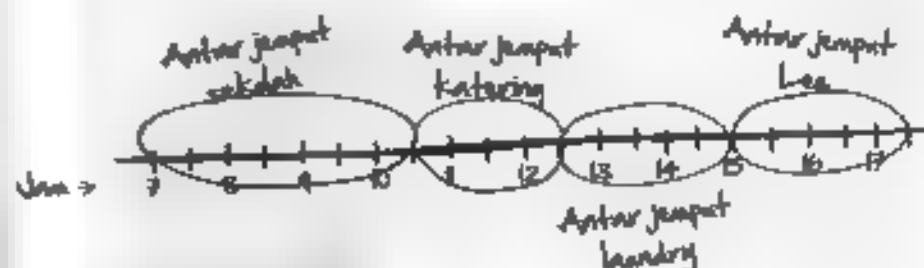
Biaya bulanan yang diperlukan

$$\text{Cicilan} = Rp 2,5 \text{ juta}$$

$$\text{Bensin} = Rp 1 \text{ juta}$$

$$\text{Gaji Sopir} = Rp 1 \text{ juta} +$$

$$\text{TOTAL} = \text{Rp } 4,5 \text{ juta}$$



$$\text{Anak sekolah } 7 \text{ orang} \times Rp 200 \text{ ribu} = Rp 1,4 \text{ juta}$$

$$\text{Catering} = Rp 1,5 \text{ juta}$$

$$\text{Laundry} = Rp 1,5 \text{ juta}$$

$$\text{Lea} = Rp 1,4 \text{ juta} +$$

$$\text{Rp } 5,8 \text{ juta} \checkmark$$

IKLAN GRATIS

Tidaklah mengherankan jika perusahaan-perusahaan besar mampu mengiklankan di TV. Sekali berikan, milyaran keluar. Lalu bagaimana dengan usaha kecil yang baru dibuka. Apakah berikan juga penting buat mereka? Sangat penting! Iklan atau media promosi sangat mutlak untuk memperkenalkan eksistensi usaha kita. Promosi tidak selalu harus mahal, tapi bisa dengan anggaran yang minim, bahkan sebagian bisa gratis, asalkan kita kreatif.

Ambil contoh, di Bantul, Jawa Tengah, ada penjual bakmi, namanya "Bakmi Mbah Mo". Tempatnya cukup jauh dari kota terdekat (Jogja). Namun banyak orang datang ke sana dan rela antri selama 2 jam untuk menunggu giliran makan. Kog bisa? Karena namanya yang terkenal, membuat orang penasaran untuk mencoba. Selain itu, orang sudah pasti kelaparan, karena perjalanan jauh yang harus ditempuhnya untuk menuju ke sana. Yah, seperti makan mi instan di puncak gunung, he he, rasanya pasti sedap. Pertanyaannya bagaimana caranya si 'Mbah Mo' membuat mereka berdatangan? Apakah dengan iklan yang mahal? Bukan mahal, tapi 'cerdik'. Apa yang dia lakukan adalah pertama, marketing lewat mulutnya sendiri, yaitu dengan menyebarkan rumor tentang bakminya, setiap kali bertemu orang. Misalnya, saat bepergian ke Jogja dengan angkutan umum, dia (Mbah Mo) selalu 'rajin' mengatakan kepada para penumpang,



"Tu lho, di Bantul, ada bakmi yang enak, namanya Bakmi Mbah Mo". Padahal dia sendiri Mbah Mo-nya. Di malam harinya, dia memberikan sejumlah koin pada keponakan-keponakannya untuk menelepon ke radio-radio guna mengirimkan lagu. Kurang lebih seperti ini kata-katanya, "Titip salam buat bakminya Mbah Mo yang paling enak sedunia, lagunya kopi dangdut." Sekali lagi, Mbah Mo sendiri yang mengirim lagunya, kreatif kan?

Ide-ide lain untuk memopulerkan usaha Anda dengan murah,

1. Masuk ke milis-milis dan sering-seringlah merespon email dari peserta milis yang lain, atau bahkan buat suatu isu, yang membuat mereka selalu teringat kita. Itu lho, seperti yang dilakukan artis-artis dengan gossip-gossipnya. Tapi jangan lupa, di bawahnya cantumkan selalu nama usaha Anda.
2. Membuat berita tentang usaha Anda di koran juga suatu bentuk iklan yang efektif. Orang punya kecenderungan melewati iklan, tapi tidak dengan liputan/berita.
3. Sering-seringlah datang ke tempat pertemuan atau seminar. Namun jangan lupa, siapkan pertanyaan-pertanyaan yang bermutu dan perkenalkan diri Anda saat bertanya.
4. Saat sms ke teman-teman, diakhiri dengan nama dan usaha Anda, misalnya Denny - Kek Pisang Vila, Eko - Smart English, Swanjari - The Farmer.
5. Pakai atribut-atribut yang menyuguhkan usaha kita, seperti kaos, baju, jaket, topi, tas, juga tempelkan stiker logo merek kita di kenda-

Apalagi hayyo? Sekali lagi, kuncinya adalah kreativitas kita saja. Pokoknya promo tersetubung di mana saja Anda berada. Perlu diingat, "Pembeli perlu diingatkan tentang produk kita". Jangan sampai kawan terdekat Anda, membeli produk yang sama ke orang lain, gara-gara dia lupa bahwa Anda juga menjualnya.

THE TRAINING HOTEL

Prinsip *The Power of Kepepet* sungguh menimbulkan kreativitas. Sejarah membuktikan bangsa-bangsa yang kepepet secara kondisi, justru menjadi negara-negara yang kaya dan maju. Justru negara kita yang "Gemah Ripah Loh Jinaw" ini malah terlata dan tertidur. Karena dimanjakan oleh kekayaan alam dan subsidi pemerintah. Sedikit BBM dinaikkan, unjuk rasanya nggak ketuhangan. Kenapa tidak kenaikan BBM kita si kapi dengan berpikir positif dan kreatif. Hanya orang-orang yang kreatif yang akan survive menghadapi perubahan, bukankah begitu? Kuncinya adalah KEYAKINAN bahwa PASTI ADA SOLUSI! Kemudian dilanjutkan dengan pertanyaan, "Bagaimana Caranya?"

Saya mengambil contoh bisnis perhotelan. Menaikkan harga pasti akan berdampak pada pengurangan pengunjung hotel. Sedangkan jika tidak dinaikkan, kerugian akan mengancam. Kenaikan bahan-bahan, biaya operasi, terutama gaji karyawan. BAGAIMANA CARANYA agar standar tidak berkurang, namun harga tetap, bahkan lebih ekonomis? Saya pernah nyeletuk ke kawan saya, seorang *General Manager* hotel bintang lima, "Pak, kenapa tidak kita buat *The Training Hotel*?"

Cari Karyawan yang BAYAR ...

Iya, bukan pengelola hotel yang bayar malah karyawan yang bayar. Saya terinspirasi saat mengadakan *Entrepreneur Camp* batch 13 di Batu Malang. Mayoritas pegawai hotel yang saya temui adalah karyawan 'magang' dari berbagai sekolah, setingkat SMK, DI sampai calon sarjana (S1). Pelayanan mereka tidak kalah lho dengan yang sudah lulus. Suatu ketika saya ajak mereka untuk duduk satu meja dengan saya dan saya minta untuk bercerita tentang praktik kerja lapangan mereka. Namun mereka menolak duduk sama saja bahkan bersikukuh tetap berdiri, dengan permintaan 'maaf', karena tidak bisa memenuhi permintaan saya. Itulah standar pelayanan hotel berbintang! Mereka menggunakan

intonasi dan bahasa yang membuat pelanggan nyaman. Saking penasarannya saya tanya, "Siapa yang melatih kamu tentang pelayanan?" tanya saya. "Para supervisor di hotel ini Pak", jawab mereka. "Bukan gurumu di kelas?" tanya saya lagi. "Kamu lebih banyak belajar di hotel ini Pak, daripada di sekolah."

Bukankah itu peluang bagus? Kenapa tidak digabungkan antara Hotel dan Sekolah Perhotelan? Para siswa dididik dan langsung praktik di hotel tersebut. Mereka membayar untuk sekolah perhotelannya, sementara pengelola hotel, mendapat karyawan gratis (bahkan dibayar). Tentu saja tidak semua level adalah trainee. Pihak hotel cukup menyediakan supervisor dan level manajerial, sisanya trainee. Sepertinya ide ini sudah setengah diterapkan di *University Inn* (hotel setara bintang 3) milik Universitas Muhammadiyah Malang. Dengan konsep ini, harga pun bersaing!

Trik ini juga bisa diterapkan di industri atau jenis usaha lainnya. Saya pernah menyarankan kawan saya yang kewalahan dengan order pembuatan laporan keuangan, untuk mengambil tenaga kerja gratis dari siswa yang magang. Begitu juga dengan bisnis resto, *event organizer* pengahit (sekalian kursus jahit), bengkel, dan masih banyak lagi. Syukur-syukur siswa magang yang berkualitas bisa langsung direkrut saat lulus nanti. Jadi menghilangkan 1 biaya lagi, yaitu *learning cost*. Sekali lagi kuncinya, "Bagaimana Caranya?"

KAFE IKLAN

Sebenarnya saya tidak mau membuat tulisan ini. Karena tulisan ini adalah perencanaan usaha saya yang belum sempat untuk direalisasikan. Namun siapa tahu ide bisnis ini akan menginspirasi banyak orang. "KAFE IKLAN. Makannya disubsidi, pulangnye dapat doorprize" Enak kan? Ide ini muncul, sekali lagi karena pertanyaan dalam benak saya. "Bagaimana caranya, membuka kafe/warung makan, biayanya serwanya tertutupi oleh orang lain?" Kemudian saya gabungkan pertanyaannya dengan, "Bagaimana caranya, membuka kafe atau warung makan, yang makannya disubsidi oleh iklan?" Nah, munculah ide BOZZ (terdaftar), Kafe Iklan. Kebetulan nama BOZZ sudah kami patenkan sebagai merek dagang untuk kaos banyolan pengusaha.

Begini Ceritanya...

Jika pelanggan masuk ke kafe BOZZ maka setiap pelanggan akan disapa dengan greeting yang seru, "Selamat Siang bozz" Meskipun pagi atau pun malam, tetap kita panggil siang, karena bozz tidak perlu datang pagi-pagi ke kantor. Setelah mempersilakan duduk, pelayan (yang sebenarnya bukan pelayan), akan menanyakan pesanan dengan, "Mau INVEST apa bozz?" Setelah memesan, pelayan akan mengulangi investasi si bozz dan mengatakan, "Baik bozz, kalo perlu apa-apa, jangan sungkan panggil saya, nama saya BOZZ JUGA" Seperti terpampang di sebuah papan pengumuman, "Tidak ada karyawan di sini, Semua Adalah BOZZ!" Sesuai mereka makan dan meminta bill, pelayan akan meneriakkan, "OMZET... OMZET" Dan pada saat memberikan pengembalian, pelayan akan mengatakan, "Silakan DEVIDEN-nya bozz" Jadi semua istilah sampai menu yang digunakan berbau motivasi dan bisnis, seperti Nasi Goreng Kontraktor, Jus Adrenalin.

Belum selesai! Sesuai dengan namanya, Kafe Iklan akan dipenuhi dengan iklan-iklan dari sponsor. Memang sudah ada yang menggunakan

konsep kerjasama periklanan seperti ini, namun melanggar estetika karena tidak ada keteraturan saat beriklan, alias asal tempel aja. Bedanya Kafe Iklan, membuat iklan sebagai "hiasan dinding, langit-langit, meja, gelas, lampu dan lantai. Bentuknya pun tidak kaku dan kaku seperti iklan-iklan pada umumnya. Di situ juga akan terpasang iklan di layar LCD 42", yang membuat orang ingin nonton, karena diselingi oleh liputan gaya hidup pengusaha dan success story mereka.

Hitung saja pemasukan untuk seluruh spot iklan, lumayan kan bisa dipakai untuk bayar sewa atau cicilan. Jika ingin menerapkan konsep kafe iklan, kuncinya ada di jumlah traffic yang besar sekitar lokasi usaha kita, sehingga para pengiklan pun akan percaya. Salah satu caranya, ya diberikan harga yang murah. Selain makan enak yang didapat, doorprize dan para sponsor baik berupa mug, payung, kaos, topi, atau cinderamata yang lain, akan menarik pengunjung lebih banyak.

MAU GRATIS LAGI?

Apakah kreativitas Anda mulai terbuka dengan ide-ide seger di atas? Masih mau gratis lagi? Bagaimana dengan sewa ruko gratis? Beberapa saat setelah membeli ruko pertama saya (2005), si developer menelepon saya dan menanyakan, "Pak Jaya, ada nggak kawannya yang mau buka minimarket? Saya mau sewakan ruko saya 2 unit, 3 lantai, 1 tahun gratis!" Kemudian saya menjawab, "Ada Pak, ntar saya minta dia (kawan saya) telepon Bapak." Kebutuhan kawan saya di salah satu asosiasi memiliki minimarket 24 jam, namanya Cipto. Singkat kata, setelah memberitahu Cipto, dia terkaget juga, loq ada ya yang mau menyewakan rukonya gratis. Segera setelah Cipto mengontak si developer dan membuat deal untuk membuka minimarket di kompleks tersebut, dia pun menelepon saya "Pak Jaya, udah deal, saya akan buka mini market di sana. Koq ada ya, yang mau nyewain gratis?" tanya Cipto lagi. "Berapa tahun gratisnya, Cip?" tanya saya. "1 tahun gratis Pak, 2 ruko, 3 lantai", jawab Cipto. "Yah, kamu nggak nawar 2 tahun gratis?" saat saya. "Emang bisa Pak?" Cipto bertanya-tanya. "Bilang apa, setelah kamu hitung, ternyata total biaya yang harus ditanggung cukup besar, karena tempatnya masih sepi, lalet pun nggak lewat sana! Jadi minta 2 tahun gratis, agar sepadan dengan risikonya buka di sana" saya bilang. Tanpa banyak tanya-tanya lagi, Cipto percaya dengan apa yang saya katakan dan dia mencobanya. Guess What? Yup, berhasil mendapatkan gratis 2 tahun.



Kanapa Si Developer Mau Menyewakan Gratis?

Apalagi di kota Batam, banyak orang membeli ruko hanya untuk investasi, bukan dipakai untuk membuka usaha segera. Dampaknya, ruko-ruko banyak yang kosong, meskipun sudah laku semua. Dampaknya lagi bagi developer nilai propertinya tidak akan meningkat drastis. Sehingga pada saat mereka membangun tahap kedua, calon konsumen akan berpikir 10 kali, karena melihat kekosongan di tahap pertama. Fenomena ini juga sering terjadi di bisnis mal. Ada beberapa tenant besar, seperti Mc Donald, Carrefour, Hypermart, bisa nego abs untuk menjadi tenant "Anchor" atau menarik perhatian tenant-tenant yang lain untuk menyewa.

Tak Ada Ruginya Mencoba...

Bagaimana jika bisnis Anda masih pemula? Pertama yang penting pada abs dulu. Kedua, apa yang membuat kehadiran bisnis Anda akan memberikan keuntungan bagi si pemilik properti? Ketiga, tidak ada salahnya mencoba 'nego gratis'. Kalau meleset pun, kan masih bisa 'bayar miring atau mundur'. Demikian juga halnya dengan renovasi interior, apalagi pengisian barang. Dengan negosiasi, setidaknya Anda bisa membayar mundur dua bulan kemudian. Seringkali orang bertanya ke saya, "Kalau tidak mau di nego Pak, bagaimana?" "Caril sampai ada yang mau, atau naikin 5%, tapi bayar mundur 3 bulan!" tegas saya. Ada juga yang pernah berkomentar dengan tulisan-tulisan saya seperti ini, "Ngomong sih gampang, praktiknya mana?" Yee, uru mah bukan teor maa, tapi emang sudah dipraktikkan, baik oleh saya atau pun kawan-kawan saya. Sekali lagi, apa salahnya sih dicoba, apalagi kalau kita sedang pas-pasan.

"Kegagalan sesungguhnya adalah ketidakberanian untuk mencoba." (AA Gym)



THE POWER OF
REPEAT

Jika Anda mau melanjutkan membaca bab ini, saya berasumsi bahwa Anda telah mengerjakan semua tugas sebelumnya. Jika belum dipraktikkan, maka berhentilah membaca dan kerjakan tugas-tugas sebelumnya. Sekali lagi, isi buku ini hanya akan jadi (keilmuan) pengetahuan (bukan ketrampilan) bagi Anda, jika tanpa praktik! Jadi, pastikan Anda telah mempraktikkan ilmu-ilmu di atas. Saya memiliki keyakinan, jika Anda mempraktikkannya, maka akan ada perubahan dalam hidup Anda. Jika tidak ada perubahan, silakan kembalikan buku ini kepada saya dan akan saya kembalikan uang Anda.

Next, akan Anda pelajari bagaimana mempercepat proses kesuksesan bisnis Anda. Masih ingat cerita David (Nabi Daud) dan Goliath? Di mana David menggunakan katapel untuk menyerang raksasa Goliath. Atau contoh lain, saat ban mobil Anda bocor Anda menggunakan dongkrak untuk mengangkat mobil yang berton-ton beratnya. Jika kita menggunakan tenaga kita saja untuk mengangkat mobil, jelas hal yang mustahil. Jadi



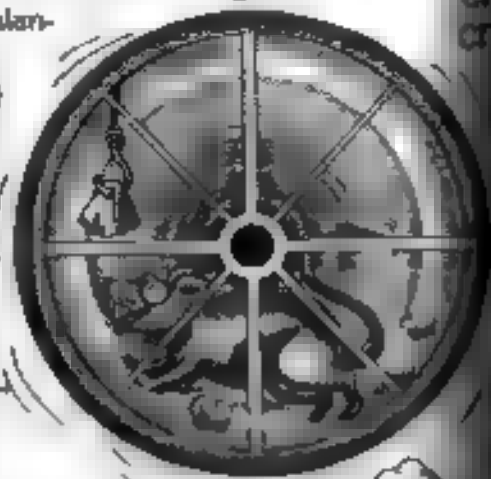
fungsi dongkrak adalah membuat sesuatu yang berat menjadi ringan, sesuatu yang tidak mungkin menjadi mungkin. Begitu juga dalam bisnis, kalo mau berkembang cepat, ya pakai dongkrak. Misalnya, bagaimana cara menjual donat 10.000 buah per hari? Jika kita menjual seorang diri dan hanya mengandalkan orang datang membeli, ya berat. Tapi jika kita membentuk armada penjualan atau promosi yang cerdas, ya jelas memungkinkan terjual. Dalam bab dongkrak, akan Anda dapatkan 'doping' untuk akselerasi bisnis Anda. Mungkin tidak sama dengan problem yang Anda hadapi, tetapi setidaknya bisa dijadikan untuk analogi pemercepat bisnis Anda.

20-80

Welcome back! Teringat pada saat mulai usaha dulu, semuanya serba idealis. Pokoknya yang di kepala dan kertas, segalanya yang muluk-muluk. Visi, misi, cita-cita, digembar-gemborkan setiap hari. Tetapi, setiap lewat tanggal 20, jantung mulai cekot-cekoc, omset belum mencapai target. Sementara tagihan, gaji karyawan, listrik, air hampir jatuh tempo. Mulailah kepanikan timbul, yang tadinya 'ngaku-ngaku' jual sparepart, berubah jual 'pahugada' alias *APA LU mau GUA ada*. Dari sparepart mesin industri sampai spreid dormitory pun saya suplai 'bo pari' bahasa hokien-nya alias tidak ada pilihan.

Perlombaan Tilus

Tahun berganti tahun, terlewat dengan selamat. Semua seperti kebiasaan. Katanya, bisnis kita jalan, kita jalan-jalan? Gimana mau jalan-jalan, bahkan dibanding saat kerja di perusahaan orang lain, sekarang jauh lebih sibuk, seperti berjuang tidak ada habismya. Kelihatannya sibuk, tapi hasilnya tidak jelas. Tidak berhenti sampai di situ, bagaimana dengan persaingan? Saat pesaing mulai nongol, harga mulai banting-bantingan. Ujung-ujungnya merugi terus dan tutup. Itulah fenomena pengusaha kecil.



Jalan Tol

Tapi coba lihat sisi belahan pengusaha yang lain. Awalnya memang berjuang mati-matian, tapi sekarang santai pun duit mengalir. Persaingan harga tidak benar-benar menjadi masalah. Kerja tidak ngoyo, tapi hasilnya bisa dinikmati. Banyak orang (termasuk saya, dulu) berpikir bahwa pengusaha seperti itu, pasti terlibat KKN atau bisnis haram. Ternyata setelah ketemu orangnya langsung, masuk akal juga penjelasan mereka, bagaimana bisa 'malamur' sementara yang lain seperti 'perlombaan tilus' di tong setan.

Ternyata mereka menjalankan bisnis dengan cara yang berbeda. Mereka menerapkan hukum PARETO: 20% effort mereka, menghasilkan 80%. Sementara yang lain justru kebalikannya, kerja 8 jam, hasil 2 jam. Kuncinya di 'leverage' dan strategi pemasaran yang jitu. Mereka tidak membidik yang kebanyakan orang bidik. Mereka tidak bekerja seperti orang lain bekerja.

Bagi Anda yang belum memulai usaha, tetap saja mulai, jangan banyak analisis. Setelah mulai, baru membuat analisis. Bagi Anda yang sudah mulai, bahkan sudah lama menjalankan bisnis tapi tidak maju-maju alias mentok, cari waktu untuk memenangkan diri. Bagaimana agar dengan effort 20% mendapat hasil 80%? Analisis kembali alur bisnis Anda. Analisis pasar dan persaingan bisnis yang Anda geluti. Cari celah pasar yang tidak tertidik orang lain (sedikit pemain) tapi berpotensi. Masuk ke celah itu, (setelah dipendidikan) ciptakanlah pasar kuatkan merek Anda, jangan terlibat di pasar generik. Kunci pasar dengan proteksi, seperti distribusi eksklusif, branding, pelayanan, atau dengan menjadi relase secepat mungkin untuk produk generik. Terakhir, buatlah sistem, jangan terjebak pada rutinitas dan bentuklah tim untuk menduplikasi tugas-tugas Anda. Mungkin Anda bertanya, "Itu kan untuk yang punya modal banyak, bagaimana dengan yang modahnya pas-pasan?" Jika Anda 'pas-pasan', ya cari (partner) mitra yang tidak pas-pasan. Asalkan kita berfokus ke SOLUSI, bukan masalah, pasti ada jalan keluarnya. *Work Smart!*

MEMANCING ATAU MENJARING ?

Bagaimana sih penerapan hukum pareto 20-80, dengan usaha 20, mendapatkan hasil 80? Sebelumnya coba analisis kembali strategi penjualan yang Anda lakukan saat ini. Banyak buku di pasaran yang mengajarkan teknik-teknik closing, prospecting, dealing with objection and rejection. Bukannya menyalahkan, itu semua adalah taktik dalam selling skill. Tapi kita jarang memperhatikan proses sebelum taktik dibuat, yaitu strategi! Contoh simple-nya/sederhananya, jika Anda sebagai pemasar kartu kredit, berapa target closing Anda per bulan? 300 pelanggan baru misalnya. Dari 300 pelanggan tersebut, berapa jumlah prospek Anda??? Katakanlah 1000 orang, dengan asumsi 30% closing. Anggap Anda bekerja 25 hari, berapa prospek yang harus Anda temui? $1000/25 = 40$ orang. Nah, bayangkan Anda harus pergi untuk jumpa 40 orang dalam sehari, bagaimana caranya? Mungkin Anda

harus memohon kepada Tuhan, untuk memberikan waktu 40 jam sehari, baru masuk akal betulkah?

Dalam perjalanan pulang saya, sekembali memberikan sesi mentoring di Entrepreneur University Mataram (NTB), pesawat kami transit di bandara Soekarno-Hatta, Jakarta. Karena jeda waktu yang cukup lama, saya

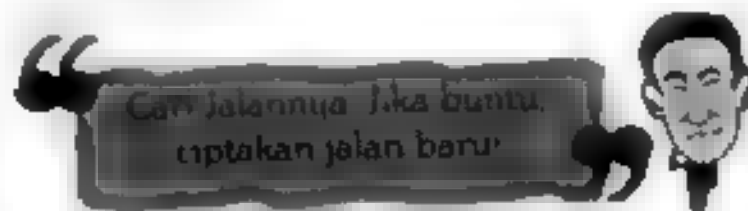
bersantai ria di salah satu executive lounge bandara. Ketika sedang duduk sambil menyeruput teh, seorang gadis menghampiri saya dan menawarkan aplikasi kartu kredit. Meskipun akhirnya transaksi batal



karena salah satu persyaratannya harus punya KTP Jakarta, saya tergo-
da untuk menanyakan beberapa hal seputar strategi dia memasarkan.
Anda mungkin tak percaya, bahwa rata-rata transaksi yang dia ciptakan
perbulannya adalah 300 transaksi! Usut punya usut, ternyata dia (tentu-
nya perusahaan penyedia kartu kredit) punya strategi yang jitu untuk
memancing customer. Mayoritas orang yang datang ke Executive Lounge
tersebut, setidaknya memiliki kartu kredit gold. Nah, pemilik kartu kredit
gold sendiri, lazimnya memenuhi suatu kualifikasi yang cukup tinggi.
Jadi, tidak banyak persyaratan atau proses yang lama untuk aplikasi
kartu kredit yang lain.

Intinya, strategi pemasaran provider kartu kredit tersebut terbi-
lang smart. Analoginya seperti mengadu di komunitas kakap. Tidak hanya
di pemasaran kartu kredit, tapi pemasaran yang lain pun bisa menggu-
nakan strategi serupa. Contoh lain, jika Anda ingin memasarkan seminar
dan pelatihan, ya masuklah ke komunitas atau asosiasi penggemar seminar
dan pelatihan. Jika Anda pemasar alat-alat kedokteran, bergabunglah
ke persatuan dokter atau farmasi. Bagaimana kalau tak ada asosiasinya,
Pak? Ya dibuat saja, betul atau betul? Namun demikian, jangan disalah-
gunakan, membuat atau bergabung ke organisasi untuk kepentingan
kita, itu namanya oportunist. Setidaknya, beri manfaat orang lain dalam
organisasi dan rejeki itu akan melimpah ke kita.

Di jaman yang sangat kompetitif seperti sekarang ini, ngeyal
(baca: konsisten) saja tidak cukup, tetapi dibutuhkan strategi yang jitu,
menggunakan daya ungkit di sekitar kita, untuk mempercepat kema-
juan bisnis kita. Ngeyal dengan strategi!



NUMPANG BEKEN

Membuka suatu usaha, apalagi yang membutuhkan investasi yang lumayan, memang harus dengan perhitungan. Salah satu yang ditakuti adalah, saat kita membuka usaha itu, ternyata pesernya kurang ramai. Entah karena memang demand-nya yang belum ada, perlu edukasi, atau pun salah tempat. Ujung-ujungnya, kalau warung kita tidak ramai, disangkut-sangkutkan dengan hal-hal yang berbau klinik, curiga ada yang ngerjain kita. Ini berdasarkan pengalaman pribadi saya lho, saat membuka warung makan di tahun 2002.

Setelah mempelajari teknik-teknik pemasaran kreatif, saya baru ngeh, bahwa saya banyak melakukan kesalahan, terutama hal pemilihan tempat. Kalo itu saya berpikir karena di sampingnya ada kursus komputer, jadi buka warung makan pastilah ramai. Namun, saya keliru. Pangsa pasar kursus komputer itu (menengah ke bawah) tidak sama dengan pangsa pasar warung makan saya yang menjual ikan bakar (dengan harga lumayan tinggi). Memang kesalahan saya terbesar saat itu, saya hanya menggunakan 'feeling' untuk menentukan lokasi usaha. Repotnya, feeling saya belum terkalibrasi dengan tepat, banyak malesetnya. Sedangkan untuk melakukan studi kelayakan dan konsultan, pastilah memakan biaya yang tidak sedikit.



Numpang Survei

Mentor saya Purdi E. Chandra, menggunakan cara-cara 'otak kanan' saat membuka cabang-cabang Primagama di suatu tempat yang baru. Patokannya adalah, "Apakah ada BCA atau Matahari di kota itu?" Jika ada, maka dia akan membuka cabang Primagama di kota itu. Kenapa? Karena BCA atau Matahari pastilah sudah melakukan survey kelayakan usaha terlebih dahulu, sebelum membuka. Nah, mungkin kebetulan juga, pesernya serupa dengan Primagama. Teknik 'numpang survei' itu, jangan di-gebyah uyah atau dipakai untuk semua jenis usaha. Misalnya, jika usaha Anda berjualan es doger, apakah Anda hanya akan membuka outlet es doger di samping Matahari saja?

Nah, kita bisa menggunakan pendekatan yang lain. Tetap dengan tujuan yang sama melakukan smart survey, kita bisa melihat usaha yang ramai, yang memiliki pangsa pasar yang sama. Misalnya, di suatu tempat terdapat lembaga bimbingan belajar yang sangat ramai. Pelanggan mereka adalah pelajar usia 8 sampai 17 tahun. Nah, dari situ bisa 'numpang beken' membuka outlet es doger kita. Ini adalah strategi yang murah dan meminimalkan risiko kita dalam membuka outlet usaha baru. Jadi langkah pertama, ketahuilah siapa target pasar Anda. Kedua, cari usaha yang memiliki target pasar yang sama, yang sudah kelihatan hasilnya (laris). Ketiga, buka di sampingnya. Ingat, cara ini tidak sama dengan sekadar mensurvei di mana tempat 'calon pelanggan' hang around. Namun lebih dari itu, haruslah sudah terbukti bahwa ada usaha dengan segmen yang sama dan BERHASIL!

MULAI DARI 5

Di sekolah pengusaha *Young Entrepreneur Academy*, yang kami dirikan, kami mengarahkan siswa untuk tidak membuka usaha dari nol, tapi dari 5 atau 6. Artinya, tidak perlu melalui tahapan-tahapan trial-error. Dengan pengetahuan dan skill yang kita bekal selama 6 bulan, diharapkan mereka bisa bersinergi mengembangkan usaha-usaha setempat yang telah lama exist, namun belum berkembang.

Seperti ini contohnya...

Tahukah Anda bagaimana sekolah musik *Purwacaraka* & franchise-kan? Ringkasnya, ada seorang mantan *manager Bursa Efek Jakarta* bernama Koma Untoro. Suatu saat Koma mengikuti kelas *Entrepreneur University*, yang kala itu dimentori langsung oleh pendirinya, yaitu

Purdi E. Chandra. Untuk lebih memacu muridnya untuk action, Purdi mempertemukan Koma dengan musisi terkenal *Purwacaraka*. Purdi setengah 'menjerumuskan' Koma dengan mengatakan ke Purwa bahwa Koma bisa membantu mengembangkan bisnis sekolah musik *Purwacaraka* ke

sebruh Indonesia dengan cepat. Kala

itu Koma Untoro benar-benar tidak tahu apa itu franchise. Tapi apa boleh buat, kepercayaan dia terhadap 'Guru Gila'-nya, membuat dia terpaksa untuk mempelajari *How to Franchise a Business*.

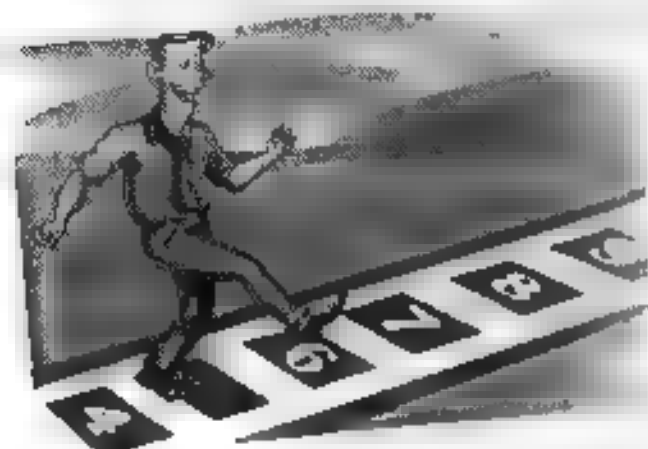
Alam semesta pun mendukung, secara kebetulan, adalah pelatihan tentang franchise. Tanpa berpikir lagi, Koma pun mengikuti diklat tersebut, hingga pada pertemuan yang telah dijanjikan dengan Purwa, Koma telah siap dengan konsep mem-franchise-kan sekolah musik *Purwacaraka*. MOU-pun ditandatangani, Koma, yang notabene tidak bisa mendirikan Sekolah musik *Purwacaraka*, memiliki porsi saham dalam *Franchise Purwacaraka*. Dalam hitungan 2 tahun, *Purwacaraka* telah berkembang menjadi 50 cabang dengan sistem franchise. Dan perlu dicatat, sampai saat ini, Koma Untoro tidak dapat bermain musik!

Bukan Jualan Produk

Jadi, apakah bisnis Koma Untoro? Berjualan kursus musiknya? Bukan, melainkan berjualan bisnis Sekolah Musik. Istilah Purdi, dikenal dengan konsep *BOBOL*, Berani Optimis Bisnis Orang Lain. Artinya, tidak perlu merintis usaha sendiri, cukup bersinergi dengan bisnis yang sudah teruji dan tawarkan kerjasama untuk pengembangan usaha tersebut. Kalau konsep franchise masih menjadi momok Anda, atau belum memenuhi persyaratannya, bisa juga disebut berjualan 'peluang usaha' atau mencari mitra usaha.

Mulai dari mana? Coba amati kembali tempat-tempat makan, tempat nongkrong, kursus, yang memberikan kepuasan Anda, baik rasa, metode, atau pelayanannya. Misalnya, Anda sering makan di warung bakso yang sudah belasan tahun berdiri dan selalu ramai. Dekati pemiliknya dan tawarkan pola kerja sama bagi hasil untuk mengembangkan usaha mereka. Tekankan bahwa si pemilik usaha tidak perlu mengeluarkan uang sepersen pun untuk mengembangkan usaha, bahkan akan mendapatkan bagi hasil (*royalty fee*) dan uang pendirian (*franchising fee*) dari setiap cabang baru yang dibuka oleh orang lain.

Selanjutnya? Buatlah sistem penduplikasian usaha yang telah berjalan ke cabang yang akan dibuka. Apakah semuanya harus siap sempurna baru akan membuka cabang? Belajar dari pengalaman para



franchisor (pemilik franchise) sukses, mereka bukanlah orang-orang yang siap secara sistem saat mulai mem-franchise-kan, tapi orang yang punya komitmen untuk men-support si franchisee (pembeli franchise). Kuncinya, jangan menjanjikan yang muluk-muluk ke pembeli franchise, namun ajaklah mereka berjuang bersama membangun usaha. Mungkin di awal-awal franchise, Anda akan menghabiskan waktu hanya untuk mengurus 1 cabang baru aja. Namun dari situah Anda belajar meng-adjust sistem yang sudah dibuat, sehingga saat nantinya dibuka cabang baru, akan jauh lebih mudah, karena sudah tahu celahnya. Happy Franchising!

BELI USAHA

Jika mem-franchise-kan usaha orang lain masih 'gelap' bagi Anda dan Anda pun tidak ingin memulai dari nol, maka langkah berikut adalah opsi yang tepat untuk Anda. Hal tersulit dalam suatu usaha adalah bagaimana memulainya, betul? "Masih 'gelap', Pak!", kata seorang

kawan untuk mengistilahkan bingung mulai darimana. Padahal, titik tarangnya ada di sekitar Anda. Cari saja gerai majalah, beli beberapa majalah seperti majalah "Pengusaha", "Info Franchise", "Duit", "Wirausaha & Keuangan", atau belisurl di internet. Di situ bisa kita temukan info peluang usaha dan franchise dengan harga terjangkau. Alih-alih buka usaha dari nol, kita bisa membuka usaha dari 5. Mulai dari 5, artinya kita tidak perlu mengalami dan membayar proses trial error-nya yang terlalu besar, resep sudah paten, tempat dibantu survei, desain sudah siap; didat sudah standar dan promosi udah teruji. Bandingkan jika Anda mulai dari nol, coba-coba resep, coba-coba tempat, coba-coba diklat, coba-coba promosi, coba-coba untung, risikonya rugi duit, rugi waktu.



Apa Tugas Anda?

Setelah menentukan usaha yang akan dibeli, pertama, pilih lokasi yang strategis. Lebih baik bayar sewa lebih mahal, tapi ramai, daripada bayar sewa murah, tapi sepi. Kalau mau murah, sewa di kuburan apa, tapi jangan kaget lho, kalau yang beli kuntilanak, ha ha. Strategi bukan juga asal ramai, tapi sesuai dengan target pasar yang dibidik untuk usaha Anda. Kedua, cari karyawan yang berkualitas. Seperti pepatah bilang, "You pay peanut, you'll get monkey". Karyawan yang tepat, tidak perlu dimotivasi lagi, tapi cukup diarahkan dan dibimbing. Ketiga, saat awal mulai usaha, fokuslah ke penjualan, bukannya menyempurnakan sistem. Promosi adalah suatu keharusan untuk usaha baru. Promosi bukan berarti membuang uang, bisa jadi mendapatkan uang, asalkan smart.

Ingat, mulai dari lima, bukan berarti mulai dari 10, yang tinggal memanen hasilnya. Namun harus tetap diperhatikan layaknya seperti tanaman yang sedang bertumbuh. Berat membeli tanaman setengah jadi, tetap harus disirami dan dirawat. Salah kaprahnya kebanyakan orang yang membeli franchise, dia menganggap dirinya seperti investor yang menanam uang, kemudian tidak. No way!

Tentu saja tidak semua setuju dengan ide shortcut membeli usaha. Para entrepreneur sejati, lebih cenderung merintis usaha dari nol. Kalau mereka harus membeli franchise, biasanya ada maksud terselubung. Seperti Johnny Andrean yang membeli franchise Bread Talk untuk di-copycat sistemnya dan membuka Donat 1.Co. Yang sangat perlu diperhatikan adalah franchise atau pejuang usaha yang akan Anda beli harusnya punya track record yang teruji dan punya pengalaman membuka cabang. Selain dari itu, komitmen support dari franchisor harus terbukti. Jangan sampai setelah terjual, franchisee ditinggalkan begitu saja.

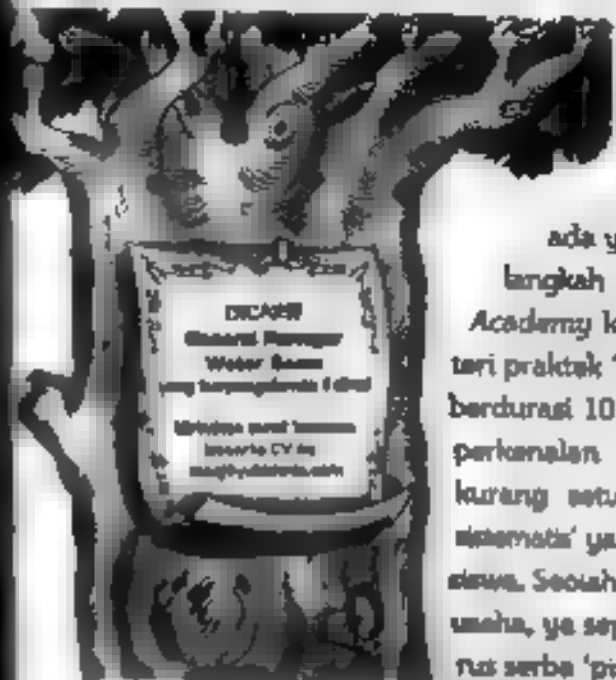
Bagaimana jika ingin belajar dari bisnis franchise, tapi duit pas-pasan? Ya beli saja franchise-nya patungan. Pelajari sistemnya dan modifikasi untuk usaha Anda yang lain. Namun... semua itu ada etikanya, baik yang tertulis atau pun tidak tertulis. Jangan sampai kita makan korma dan apa yang pernah kita lakukan kepada orang lain.

PENGUSAHA TAK HARUS 'PINTAR'

Satu lagi ide nyeneh "mulai dari 5". Suatu saat, saya datang memenuhi undangan di suatu universitas ternama. Di hadapan para kuban S2, mereka ingin meminta pendapat saya sebagai 'provokator entrepreneur' atas kurikulum kewirausaha, yang baru mereka buat. Seperti yang terduga, materi-materi kewirausahaannya sangat berurutan, seperti pembuatan *business plan*, *marketing strategy*, pemahaman proses produksi, analisis SWOT dan sebagainya. Rencananya para siswa yang mengambil mata kuliah kewirausahaan akan diberi 'model kerja' sebesar 100 ribu rupiah. Dari model 100 ribu tersebut, siswa akan diminta membuat perencanaan usaha 'kecil' (sekecil) mereka, seperti mem-

buat permen coklat, kue, esau apa pun itu. Tentu saja, 'syarat' utamanya, mereka harus 'menguasai' produksinya. Tidak

ada yang salah dengan langkah-langkah itu, di *Young Entrepreneur Academy* kita juga memasukkan materi praktik 'home business', tapi cukup berdurasi 10 hari, itu pun hanya untuk berkenalan dunia usaha. Yang saya kurang setuju adalah 'logika berpikir sistematis' yang diterapkan kepada para siswa. Seolah-olah kalau mau jadi pengusaha, ya seperti itu urutannya dan harus serba 'pintar'.



Mau lebih cepat?

Itu yang saya tanyakan kepada para dosen. Tapi tidak mulai dari nol dan tidak perlu menguasai detail teknis produksinya. Bahkan saya tantang, untuk menyebutkan 1 usaha yang ada di benak mereka dan menurut mereka tidak memungkinkan dengan uang 100 ribu bahkan 100 juta! Usaha apa yang Anda pikirkan? Kita coba yang besar dan teknis sekalian ya! Katakanlah kita akan membuka usaha Waterboom! Dibutuhkan tanah yang luas, modal milyaran, juga orang yang berpengalaman di bidang tersebut. Kita akan mulai dari belakang ke depan, yaitu mencari ahlinya dahulu.

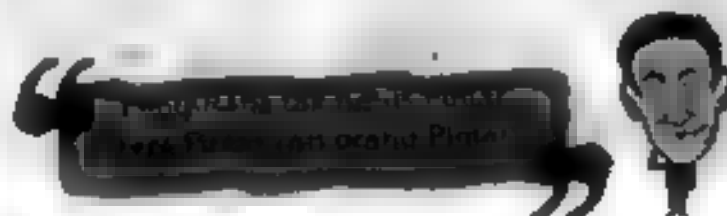
Caranya? Iklanlah aja di koran, "Dicari seorang GENERAL MANAGER WATER BOOM yang berpengalaman" komplet dengan kualifikasinya. Mungkin Anda berpikir siapa yang mau bayar mereka? Tenang, ikut sampai selesai dulu...! Setelah Anda menerima surat-surat lamaran dari para kandidat, Anda tinggal menyeleksi mana yang masuk kualifikasi. Katakanlah ada 3 orang kandidat. Langkah berikutnya, buat janji ketemu dengan mereka. Minta mereka mempersiapkan materi presentasi, apa yang mereka ketahui tentang bisnis waterboom serta bagaimana pengembangannya. Ingat, beri tahu mereka, bahwa ada 3 kandidat dan hanya 1 orang yang akan diterima, yaitu yang terbaik presentasinya. Nah, dari presentasi mereka saja, Anda sudah bisa 'cut start' mempelajari. Jika Anda merasa tingkat ketergantungan Anda terhadap GM tersebut cukup besar, Anda bisa membuat ikutan dalam bentuk saham kosong. Atau setidaknya diberikan insentif sistem bagi hasil.

Setelah Anda seleksi mana yang terbaik dengan konsepnya, Anda bisa mengukur waktu mulai kerja, sambil melakukan langkah berikutnya, yaitu mencari lokasi dan permodalan. Lokasi? Emang duit napa? Mungkin itu pertanyaan Anda. Belum selesai! Cari-cari lokasi aja ker nggak pakai duit! Percaya atau tidak, banyak orang yang punya tanah, sudah belasan tahun 'nganggur', tidak ada yang mau beli (atau belum

cocok harganya) dan tidak tahu mau dipakai apa. Nah, pemilik lahan yang seperti ini yang kita cari. Diskusi dan presentasikan (dengan materi presentasi dari si 'GM' yang baru) rencana Anda tentang pembukaan waterboom. Ajak si pemilik tanah untuk kerjasama bagi hasil atau bayar kecil dan mundur. Masuk akal?

Selanjutnya, tinggal cari investor untuk menyuntikkan dananya. Setidaknya sekarang Anda telah memiliki 'konsep dan lahan', tidak mulai dari nol! Mencari investor pun jadi lebih mudah. Setelah investor didapat, tinggal angkat si GM untuk membantu Anda membangun sesuai rencana. Kontrakdomnya Pak? Ya tinggal ditandatangani saja dengan cara yang sama Anda mencari GM. Gitu aja hoq repot, he he! Mungkin Anda berkomenter, "Kelihatannya sih gampang seperti Mas J bilang, karena Mas J tidak mengungkapkan halangan-halangannya. Seperti, lobbying ke pemilik lahan, perijinan, juga mencari investor yang tak semudah itu tentunya!" Memang 'tidak mudah', tapi bukan berarti mustahil, kan? Ingat, banyak kejadian yang tadinya kita anggap mustahil, ternyata bisa terjadi juga, jika kita memiliki keyakinan yang kuat serta usaha yang smart. Coba Anda pikir lagi, jika tidak berhasil nego, apa risikonya? Tidak ada, kan? Bukankah Anda bilang tanpa modal Anda? Paling-paling untuk iklan di koran.

Ida ini bukan hanya berlaku untuk usaha waterboom saja tentunya. Dengan metode serupa, pikirkan, berapa banyak waktu pembelajaran dan biaya trial error akan Anda hemat?! Anda tidak perlu belajar masak dahulu, untuk membuka warung makan. Anda juga tidak perlu jadi 'bencong' untuk membuka salon bukan? Sekali lagi jangan berandai-andai, jika risikonya kecil, kenapa tidak Anda coba?



NGUTANG YUK!

Modal adalah alasan terbesar yang paling sering diklaim sebagai hambatan usaha terbesar. Banyak usaha potensial berjalan di tempat dikarenakan kekurangan modal. Mungkin dengan utang ada yang nyeletuk "Utang saja!" Nah, itulah masalahnya. Utang adalah hal yang sensitif bagi sebagian orang. Banyak orang sengsara karena utang. Bahkan ada yang sampai bunuh diri karena utang, atau pun bercerai karena utang. Maka dari itu berhati-hatilah dalam berutang. Namun demikian, ada kelompok lain yang menganggap utang itu indah. Tentu saja tergantung utangnya dipakai untuk apa duh? Jika kita berutang untuk kebutuhan konsumtif, misalnya membeli televisi yang lebih besar dan tidak menghasilkan uang, sangat tidak disarankan. Lain halnya dengan utang produktif untuk pengembangan usaha atau menambah aset produktif kita.

Jadi semua tergantung yang memanfaatkannya. Seperti halnya pisau, bisa berbahaya, bisa bermanfaat. Dalam bisnis, utang bisa jadi memotivasi kita untuk maju dengan lebih cepat. Seperti memo-

sang 'anjing galak' di belakang kita, mau tidak mau, kita harus lari. Utang juga bermanfaat sebagai 'dongkrak' (daya ungkit) untuk mempercepat pertumbuhan bisnis kita.

Ada 2 kondisi pengusaha kekurangan modal. Pertama, saat usahanya mengalami kerugian secara operasional, sehingga berakibat berkurangnya cadangan uang. Kedua, saat usahanya lama-

meris melebihi kapasitas keuangannya. Jika Anda di kondisi kedua, hal itu menjadi tanda-tanda bahwa perusahaan Anda sehat. Semua usaha yang berkembang pesat, selalu membutuhkan tambahan modal. Kondisi kedua tadi, relatif mudah mendapatkan investor atau pemberi utangnya. Asalkan keuntungannya jelas ada dan keamanan investasinya terjamin, kenapa tidak?

Yang sering menjadi penghalang bagi pengusaha kecil tidak berkembang adalah sikap keserakahannya sendiri. Ketidakrelaannya berbagi keuntungan dengan orang lainlah yang menyebabkan enggan mencari investor. Coba kalo otak pengusaha kita aktifkan, lebih cepat mana, naik sepeda sendiri atau naik mobil bersama-sama? Bukankah targetnya membesarkan usaha kita secepat mungkin?

Dana Bank

Lain orang, lain pemikiran. Cara lain mencari modal adalah berutang di bank. Zaman sekarang, berutang di bank relatif mudah. Apalagi jika Anda memiliki agunan, misalnya rumah. Bagaimana jika rumah Anda belum lunas, apakah bisa mendapatkan dana dari bank? Bisa, yaitu dengan me-refinance (mengkreditkan ulang), baik di bank yang sama maupun yang berbeda. Misalnya, KPR Anda sudah terbayar 90%, Anda bisa me-refinance bahkan lebih besar dari saat Anda membeli rumah dulu. Karena bisa jadi penilaian harga rumah Anda saat ini, telah naik di mata bank. Tidak hanya rumah, mobil, motor, mesin dan emas pun bisa. Sekarang sangat banyak bank-bank yang menawarkan pinjaman tanpa agunan. Baik menggunakan kartu kredit atau pun yang dragih harian. Hanya saja kredit tanpa agunan, bunganya lebih besar dibanding kredit yang reguler. Semua tergantung kondisi dan kebutuhan kita. Yang terpenting pada saat berutang di bank adalah apakah kapasitas bisnis kita bisa membayar cicilannya? Mungkin Anda menanyakan, "Bank mana yang bagus Pak?" Jawabnya: "Bank yang mau memberi utang Anda!"

Bos
ngutang
bos!



Tapi jangan dipikir, dengan adanya agunan lantas bank mau begitu saja mengucurkan dana. Yang terpenting bagi bank adalah kreditnya terbayar lancar. Agunan hanya akan digunakan dalam kondisi sangat mendesak. Selain kapasitas usaha kita, hal terpenting lainnya adalah kredibilitas kita atau track record sebagai seorang pengusaha maupun individu. Nah, jadi jangan kaget, jika kebanyakan bank menyalurkan pinjaman uang ke usaha Anda, hanya jika usaha Anda sudah berjalan minimum 2 tahun. Maka dari itu, mulailah usaha Anda sejak dini. Meskipun usaha Anda jatuh bangun, asalkan tetap bertahan, track record Anda akan diperhitungkan.

Track record tidak cukup dengan mengatakan bahwa usaha Anda sudah berdiri selama 10 tahun, tapi juga harus dibuktikan di rekening bank. Sebisa mungkin transaksi perdagangan Anda 'dilewatkan' ke bank, bukan di bawah bantal. Pisahkan keuangan perusahaan dengan keuangan pribadi. Semakin sering uang Anda 'mampir' di bank, semakin akrab Anda dengan bank, sehingga semakin mudah Anda meminjam uang nantinya. Bahkan dengan jaminan yang sama, jika akumulasi transaksi Anda (di bank) bertambah, Anda bisa mendapatkan plafon pinjaman lebih besar. Bagaimana dengan kelengkapan administrasinya, seperti NPWP, SIUP, TDP, laporan keuangan dan kawan-kawannya? Hal itu bukanlah masalah besar, banyak biro jasa yang dapat membantu Anda melengkapinya.

Nah, bagaimana pun tak dipungkiri, bahwa akses itu lebih mempermudah proses pencairan kredit. Sama halnya jika Anda akan meminjamkan uang kepada seseorang, tentu Anda harus memastikan kredibilitas orang tersebut, kan? Jika ada kawan Anda yang sangat terpercaya mengatakan seperti ini, "Oh, jangan takut, dia orangnya sangat bisa dipercaya dan komit dengan janjinya." Pasti Anda akan lebih berani meminjamkan uang, betul? Referensi, bagaimana pun tak bisa dipungkiri. Namun terbukti banyak pengusaha sukses yang tidak memiliki koneksi ke bank, gol juga tuh. Semua tergantung dari kagigihan kita dalam memperjuang sesuatu.

Salah seorang mentor EU, bernama Miming Pangarah dikenal sebagai "raja utang"nya EU. Dia memulai 'karir' utangnya juga dengan tabrak sana, tabrak situ. Awalnya dia tak tahu bagaimana berutang. Kemauannya yang keras mendorongnya untuk action menanyakan ke bank. Kendala pertama adalah laporan keuangan. Dia pun bertanya, "Ada yang bisa bantu saya untuk buat laporan?" tanyanya. Dapatlah dia seseorang yang membantunya membuat laporan. Setelah itu dia pergi ke bank lagi, kemudian petugas meminta kelengkapan administratif. Kembali dia bertanya, "Ada kawan yang bisa bantu saya?" Setelah semuanya lengkap, akhirnya..., ditolak juga dia di bank yang pertama. Menyerah dan mengatakan, "Susah pinjam di bank?" Itu bukan sifatnya Miming. Dia pindah bank dan pindah lagi, maju terus sampai ada bank yang akhirnya mau meminjamkan uang kepadanya. Jadi kuncinya di mana sih? Sama dengan kunci sukses yang lain, kemauan yang keras, action dan restrategy.

"Seringkali pintu peluang tersembunyi di balik pintu tertutup. Mengetuk ketuk mendobrak ke samping kiri kanan dengan belakang atas bawah, sampai pintu itu terbuka!"



MODAL TENAGA

Pada saat saya memulai usaha atau setelah kebangkrutan yang pertama, tidak ada yang tersisa dari harta saya kecuali AC jenis window mini compo dan komputer pentium 75. Untuk bertahan hidup, saya jual komputer saya laku 1,7 juta, karena hanya komputerlah yang paling gampang dijual. Di tengah himpitan kebutuhan hidup saya, tetap tergiang pertanyaan khas saya, di telinga saya, "Bagaimana caranya.. buka usaha lagi tanpa modal?" Kalau kita tenang, solusi pun datang. Saya memutuskan untuk tetap menjadi pengusaha dengan cara mencari investor. Meskipun baru memiliki pengalaman 3 bulan menjadi pengusaha, namun keyakinan saya berhasil meyakinkan investor untuk mengucurkan modal.

Apa yang saya jual?

Tak lain dan tak bukan adalah kredibilitas saya. Kredibilitas bukanlah sekadar kejujuran, tapi juga keterandalan! Saya meyakinkan pihak investor Singapura hanya dari 2 lembar proposal. Saya menukar tenaga dan tanggung jawab saya sebagai direktur, dengan saham senilai 30%. Istilah yang populer adalah saham kosong. Saat sharing dengan kawan-kawan di tempat saya bekerja dulu, bahwa saya menggunakan modal orang lain untuk mulai usaha, mereka tidak percaya. Banyak juga yang risis dan mengatakan, "Ah, kamu kan



kebetulan ketemu sama orang yang berlebihan duit!" Tentu saja saya cari investor yang berlebihan duit. Masak menawarkan bisnis ke orang yang tak berduit? Dan saya buktikan bahwa keberhasilan saya mencari investor telah berulang kali berhasil. Bahkan saya pernah berhasil menjual sebagian saham perusahaan saya beberapa tahun yang lalu dengan nilai investasi 2,4 Milyar.

"Masalahnya Pak, teman saya kebanyakan miskin semua. Bagaimana bisa dapat investor?" kata peserta seminar TEPOK. "Makanya mas, jangan kumpul sama yang miskin-miskin saja", kata saya. "Nggak boleh bilang gitu Bro Pak, berharap kan tidak boleh pilih kasih!" nasihatnya ke saya. Saya juga tidak mau kalah dan menjawab, "Lho, justru Anda yang bilang tidak boleh pilih kasih, koq Anda pilih yang miskin semua?" He he he.

BISNIS - TEAM

Setiap kali mengadakan pelatihan entrepreneurship atau seminar motivasi wirausaha, banyak orang berharap mengubah kepribadiannya. Mayoritas dari mereka ingin berubah dari pendiam ke jago 'jngkrak-jngkrak' seperti si pembicara. Mereka berpikir orang sukses identik dengan orang yang pintar omong. Ada juga yang masih kebingungan, bagaimana buka usaha kalo tak ada modal? Yang punya modal dan 'pinter omong', mengemukakan dirinya tidak berbakat usaha karena tidak bisa mengatur orang. Terus apa sih yang dibutuhkan orang sebagai seorang pengusaha? Apakah pengusaha seperti superman yang harus serba bisa? Bagaimana kalau orang 'bisu', bisakah dia buka usaha? Kalau tak punya modal? Seseorang tidak harus serba bisa dan serba punya untuk menjadi pengusaha.

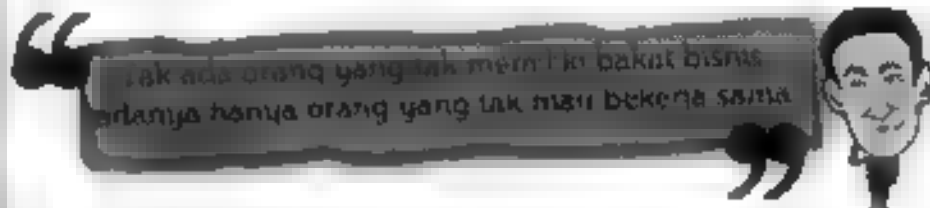
Pengin tahu rahasia jadi pengusaha? Punya kemauan keras saja. Tentu saja dengan action yang kuat. Lebih gampang menggali potensi Anda, daripada mengubah diri Anda. Kita bisa menutupi 'kekurangan' kita dengan 'kelebihan' orang lain dalam tim kita. Bill Gates sadar akan kekurangannya memimpin orang, maka dari itu dia meng-hire Steve Ballmer untuk me-manage karyawan Microsoft. Jika Anda tak pandai bicara, cari mitra/partner (atau karyawan) yang pandai bicara. Jika Anda tak pandai mengatur orang, cari yang pandai mengatur orang (manager). Kalau tak punya modal, ya jangan partner-an sama yang tidak punya modal semua. Tak ada manusia yang sempurna, tim membuatnya sempurna. Pengusaha tak harus pintar tapi harus pintar cari orang pintar. Sedikit yang bisa kita lakukan sendiri, namun banyak hal yang bisa kita lakukan bersama.

Pernah suatu saat sewaktu di Singapore, seseorang meramalkan kepribadian dan bisnis saya. Dia mengatakan bahwa saya kalau buka usaha, awalnya bagus, namun berikutnya menurun. Saya paling tidak percaya ramalan orang, tapi saya berusaha mencari makna dari perkataan orang tersebut. Ternyata yang dia katakan benar, saya orangnya 'bosan-bosan' dan pikiran saya 'loncat-loncat'. Namun saya tidak mau menyerah

begitu saja untuk mewujudkan impian saya. Karena saya mengetahui kelemahan saya yang bosanan, saya mencari tim (karyawan ataupun mitra) yang tidak bosanan. Klop sudah, mitra saya butuh saya sebagai pendobrak, saya butuh dia sebagai penjaga gawang.

Semakin banyak mitra, semakin banyak lubang kekurangan kita yang tertutupi. Asyiknya juga, pekerjaan menjadi lebih ringan dan yang mendoakan pun banyak (setiap mitra dan keluarganya). Jika seorang mitra membawa 50 jaringan, 5 mitra berarti 250 jaringan. Bukankah kecepatan bisnis kita, dipengaruhi oleh seberapa besar jaringan kita? Mungkin Anda punya pengalaman ditipu mitra Anda. Itu sudah hal biasa, seperti mencari pasangan hidup, kan juga makan waktu dan pengorbanan. Tapi sekali menemukan yang cocok, terbukalah pintu rejeki Anda. Kuncinya adalah menghargai perbedaan sebagai kekuatan.

Kuncinya dalam berkongsi dengan orang lain adalah "Tidak ada 2 Jenderal dalam 1 perang". Jangan semuanya mau memimpin, terus siapa yang dipimpin? Tim yang bagus bukanlah tim yang memiliki kemampuan yang sejenis, namun tim yang saling melengkapi. Jadi, tidak perlu membuat alasan terhadap kekurangan Anda untuk tidak memulai usaha, tim adalah solusinya.



5 Macam Partner

1. *Technical Partner*—orang yang menguasai secara teknis bidang usaha yang diikuti.
2. *Network Partner*—orang yang memiliki jaringan pemasaran atau kemampuan untuk memasarkan.
3. *Financial Partner*—orang yang memiliki kemampuan dalam pembiayaan.
4. *Management Partner*—orang yang memiliki skill di bidang manajemen.
5. *Leadership Partner*—orang yang dapat memimpin dan menyatukan potongan-potongan diatas.

Together Everyone Achieves More



THE POWER OF
KEPERET

THE POWER OF
KEPERET

JANGAN OVER DOSIS

Memelarkan bukan berarti merusak otak. Penggunaan TEPOK secara berlebihan akan berakibat fatal. Saya pribadi tidak mau bertanggung jawab jika Anda melebihi dosis yang dianjurkan (kecuali kalau untungnya dibagi!). Kuncinya adalah kenali diri Anda dan ubah kemampuan Anda. Jangan mengukur diri Anda dari kemampuan orang lain. Optimis itu bagus, tapi harus realistis, karena Anda masih mengingkari bumi ini. Jika diawal buku ini saya banyak cerita tentang enak-enaknya saja, sekarang saya juga harus bercerita tentang risikonya.

Hal-hal yang perlu dipertimbangkan sebelum mempraktikkan TEPOK adalah sebagai berikut

1. Jangan sampai berakibat perceraian. Lain halnya jika Anda masih berstatus bujangan, maka risikonya lebih kecil daripada yang sudah berkeluarga. Karena bagaimana pun, saat Anda telah menikah, Anda tidak bisa memutuskan sendirian.
2. Jangan sampai terjerumus ke 'jurang' hukum. Mungkin Anda tidak berniat jahat, tapi hati orang siapa yang tahu, apalagi saat mereka terdesak.
 - a. Pelajari pasal-pasal yang dapat menjatuhkan Anda ke bui, terutama jika berbicara tentang uang. Pastikan barang yang Anda terima jelas sumbernya, bukan barang 'spernyol' (seperuh nyolong/setengah curian).
 - b. Biasakan berdisiplin secara administratif dengan membuat hitam di atas putih tiap kali penerimaan barang atau uang. Buat secara detail apa keperluannya, bukannya menandatangani 'blangko kosong'.



c. Jika bekerja sama dengan orang, buat surat perjanjiannya dengan sedetail mungkin.

3. Jangan juga melanggar norma agama, apalagi menjual diri saat kepepet. Kasihan yang beli (becanda lho)

KANAN - KIRI SEIMBANG

Ini bukanlah berbicara tentang bisnis *money game* yang beberapa saat lalu senter dengan nama Kanan-Kiri Seimbang, tapi berbicara tentang keseimbangan otak kanan dan otak kiri. Memang senter sebuah kata-kata otak kanan digunakan terutama di komunitas EU. Secara struktural memang otak kita dibagi menjadi dua bagian, yaitu bagian kanan dan bagian kiri. Namun secara fungsional atau sistem kerjanya, kedua bagian otak kita bekerja bersamaan saling membantu. Contoh sederhana, saat saya menulis naskah ini, saya sedang mengetik dengan kedua tangan saya, yang artinya otak kanan sedang memerintahkan tangan kiri untuk bekerja, sebaliknya otak kiri memerintahkan tangan kanan. Secara bersamaan (atau nyaris hampir bersamaan), otak saya bagian kiri sedang mengingat (kerja otak kiri) materi otak kanan yang pernah saya dapatkan, sembari saya berimajinasi (kerja otak kanan) membayangkan adanya aliran arus listrik dari otak kiri saya ke otak kanan saya dan sebaliknya.

Wah, memang luar biasa potensi otak kita ini, tidak sesederhana seperti apa yang kita pikirkan. Namun, hal sering digunakannya istilah otak kiri dan otak kanan sebenarnya lebih tepat sebagai analogi logika vs imajinasi, teori vs praktik, perhitungan vs kebenaran, linear vs lateral.

Mengkanankan Otak Kiri

Kenapa banyak para mentor wirausaha memprovokasi untuk lebih sering menggunakan otak kanan saat akan mulai usaha? Sejenak saya termenung sambil memukul kepala saya bagian kiri seolah mendorong bagian otak kiri untuk pergi ke kanan atau saya sedang berusaha dengan keras untuk hanya mengizinkan otak kanan bekerja. Bukan seperti itu tentu maksudnya, otak kanan yang dimaksud adalah ACTION oriented, bukan sekadar teori saja.

Memang tidak mudah mengajak orang yang sudah telanjur

dominan 'kiri' (baca: teoritis) beralih ke 'kanan' (baca: praktis). Dari itu biasanya pula, para mentor mengupayakan untuk mengajak pengusaha dan memaparkan kemudahan-kemudahan untuk memulai usaha. "Kalau mau usaha, jangan dipikir, dimulailah aja" atau "mulailah usahanya, nanti pasti menghitung. Kalau dihitung dulu takutnya rugi bukal" Apa sih maksudnya? Sebenarnya sang mentor hanya ingin menarik kita untuk jadi pengusaha sekarang juga, bukan benar-benar kapan-kapan. Karena kalau sang mentor bilang, "Lha nih ada peluang yang cermat dulu untung ruginya, jangan sampai nanti rugi" kapan mulainya?!

Otak Kanan Saja Cukup?

Banyak juga si penggemar otak kanan yang 'kebiasaan', sampai-sampai tak pakai otak lagi alias ngawur. Jaman dulu menjalankan usaha dengan sangat konservatif masih bisa. Lain hal dengan jaman internet dan franchise sekarang ini. Dunia sudah semakin kompetitif dan tren bisnis bergerak sangat cepat. Saat mulai, memang harus memakai otak kanan, namun setelah mulai, dibutuhkan otak kiri yang dominan untuk menganalisis hasil yang kita peroleh dan meng-adjust strategi kita berikutnya. Kalau asal *trial error* saja kan namanya konyol. Wong sudah ada orang yang jatuh di lubang yang sama, kok kita nyemplung ke situ juga.

Contohnya, saat ini orang membeli barang bukan karena fungsinya saja, tapi juga karena *lifestyle*, suasana belanja yang nyaman, sekaligus kepastian harga murah, tanpa harus menawar. Bahkan banyak usaha yang tidak berpidir untung besar (margin) lagi, yang penting omzet besar, karena keuntungan yang lain diperoleh dari propertinya. Kalau kita masih menggunakan strategi yang lama, ya sudah kuno. Jika



duku inovasi di bidang teknologi, sekarang bergeser ke desain yang unik dan menarik. Dan sebentar lagi tren itu pun akan bergeser ke tren yang lain.

Yang perlu digarisbawahi... belajar itu tidak hanya di bangku kuliah saja. Karena saat kuliah, jurusan yang saya ambil (elektro) sangat jauh berbeda dengan dunia usaha saya, yang banyak berkacimpung di perdagangan dan pemasaran/marketing, maka saya memilih belajar dari buku, majalah, seminar, dan pelatihan. Biaya trial error sangatlah mahal!

Kerbau vs Ferrari

Dulu mana sampe-nya? Tergantung! Kalau kerbau-nya jalan, Ferrari-nya diam aja, ya menang kerbau-nya. Kalau sama-sama jalannya, Ferrari lebih cepat. Bagaimana kalau Ferrari lawan Ferrari juga dan sama-sama jalan? Tergantung juga, yang nyetir siapa dulu? Artinya, orang pintar kalau tak berarti action, ya tak akan menang sama orang biasa tapi berani mencoba. Kalau sama-sama beraninya, yang punya ilmu ibarat punya 'peta-nya', bisa sampai lebih cepat karena paham jalannya. Bagaimana kalau tak bisa naik Ferrari, bisakah tiba di garis finish sama-sama? Bisa saja, asalkan satu mobil. Artinya, bisa bisa cari tim (mitra atau karyawan) yang lebih pintar. Artinya, si 'pelaksana' bisnis haruslah orang-orang yang paham betul beluk bisnis itu.

Jadi, "untuk berhasil ada ilmunya, bukan esal jalan saja" Harusnya saja kalau mau belajar, ya jangan ditelan mentah-mentah, dipilah dan diolah dulu, jangan-jangan ilmunya sudah tidak berlaku lagi di zaman sekarang.

FOKUS KE BISNIS, BUKAN FOKUS KE UTANG

Modal adalah alasan klasik para calon pengusaha, maupun pengusaha pemula. Namun lain halnya setelah Anda masuk ke kelas pendampingan (mentoring) Entrepreneur University (EU), yang saat ini telah berkembang di lebih dari 40 kota se-Indonesia. Anda akan belajar bagaimana mendapatkan modal duit, mulai dari kerja sama dengan orang lain, sampai mendapatkan duit dari pembelian properti. Saking trennya 'mainan' ini di kalangan EUsers, banyak dari mereka yang berlomba-lomba membanggakan 'cash back terbesar' dari pembelian properti mereka. Bahkan ada yang mencapai 3 Milyar dari pembelian properti seharga 10 Milyar. Masalahnya, mereka tidak sadar (setengah pingsan), bahwa mereka masih memiliki kewajiban untuk membayar cicilan properti tersebut yang bahkan mencapai puluhan hingga ratusan juta perbulannya.

Nah, seperti 'menang undian', namanya 'uang panas' (gampang dapatnya), banyak dari mereka yang berperilaku konsumtif. Bukannya memanfaatkan duit 'cash back' tersebut untuk menjalankan usaha yang nantinya bisa mencicil properti tersebut. Mereka mengganti HP lama dengan HP baru, mobil baru dan pola hidup baru. Kalau ditanya, nycinya pakai apa? Kan masih ada sisa 'cash back'-nya! Padahal dana 'cash back' itu bakal ludes hanya dalam hitungan bulan atau beberapa tahun saja.

Masalah yang kedua, mereka pldr dengan duit 'cash back' tersebut, mereka dapat membangun usaha yang 'instan' langsung berbuah. Bisa saja, asalkan mereka jeli memilih jenis usahanya dan tahu ilmunya. Syarat lainnya, usaha itu harus memiliki cash flow harian, bukannya cash flow project ataupun cash flow 6 bulanan (semesteran) seperti sekolah. Apa jadinya? Mereka menggunakan 'uang panas' tersebut untuk trial error (banyak error-nya).

So, bagaimana solusinya? Seperti pernah saya katakan, "Mind Set saja tidak cukup" karena semua ada ilmunya. Sama halnya mau pergi ke suatu tempat, kita memerlukan kendaraan untuk sampai, keterampilan menyetir dan peta-nya. Tanpa peta, kita akan coba-coba dan beresiko kesasar. Pilihlah bisnis yang perputarannya cepat, atau tanamkan duit Anda ke bisnis yang sudah berjalan. Lebih baik lagi jika saat membeli properti, sudah menghasilkan duit, seperti rumah kos.

Yang terpenting...

Jangan fokus ke 'utang', apalagi berbangga-ris dengan utang. Karena utang hanyalah sarana pemercepat untuk mendorong bisnis kita. Kalau tidak punya mobil, apanya yang mau didorong? Jadi, fokuslah untuk membesarkan bisnis Anda (dan mengecilkan pengeluaran Anda). Banggalah jika bisnis Anda bisa jalan tanpa Anda, menghasilkan *passive income* untuk Anda tiap bulannya dan mencapai kebebasan finansial. Terakhir, pikirkan 7 kali sebelum berutang ke bank, apakah Anda benar-benar membutuhkannya? Karena nama baik Anda diperjualbelikan di sana. Memang benar Anda akan membesarkan 'aset' Anda dengan utang, tapi sekaligus juga membesarkan 'kewajiban' Anda!

TEGAS, BUKAN SADIS


Salah satu kelebihan sekaligus kelemahan bangsa kita adalah eses 'tidak tegaan' dengan orang lain, apalagi orang-orang yang kita kenal. Saat membangun usaha, kita akan banyak menemui masalah yang disebabkan faktor manusia, dibandingkan faktor lainnya. Repotnya meskipun kita telah mengetahui kebusukan dari anggota tim kita, masih saja kita segan untuk menegur apalagi memecatnya. Buntutnya, perusahaan bisa semakin terperosok ke dalam jurang, yang akhirnya juga berdampak pada orang-orang yang tidak bersalah.

Bagaimana Solusinya?

You are fired! Bagi penggemar tayangan *The Apprentice*, kata-kata "Anda dipecat!" tidak mengagetkan. Itulah *style* Donald Trump, *billionaire* yang pernah bangkrut sampai minus 9 Miliar US dollar. Mengamati perilaku para orang sukses, mereka memiliki banyak kesamaan, antara lain sikap tegas dalam memutuskan sesuatu. Mereka memilih 'hanya orang-orang terbaik' dalam timnya. Mereka sangat selektif dalam merekrut karyawan. Jika mereka tidak menemukan alasan 'kenapa'

seseorang harus tinggal dalam organisasinya, maka mereka akan memberhentikannya. Apalagi jelas-jelas orang tersebut memiliki *attitude* yang tidak baik, seperti tidak jujur, malas, lambat atau tak bisa diandalkan. Lain tentunya dengan fenomena usaha kecil kita, yang banyak menerapkan sistem 'keluargaan', haruskah bertindak tegas? Harus! Ketegasan tak pandang bulu.



 Apprentice

First Who Then What

Dalam buku *Good to Great*, Jim Collins mengungkapkan melalui penelitiannya, bagaimana perusahaan Fortune 500 (terbaik di dunia). Mereka menerapkan prinsip:

"Pertama Siapa, baru kemudian Apa yang akan dikerjakan"

Artinya mereka sangat selektif dalam merekrut karyawan atau tim. Tapi bukannya karyawan adalah aset perusahaan? Betul, jika karyawannya tepat. Jika membawa virus, namanya liability (kurawajiban). Seperti mempekerjakan seorang yang malas, harus dicambuk, baru mau kerja, mending dikostarkan saja. Semudah itu? Kebanyakan bos tidak tega, sama seperti saya (dulu). Seharusnya kita berpikir tidak tega jika membuat masa depan seseorang yang tidak jelas, jika masih di tempat kita. Jika kita memberhentikan tanpa alasan atau untuk melampiaskan kebencian, maka namanya sadis. Jika kita memberhentikan untuk kebaikan (memberi pelajaran) orang tersebut pada masa mendatang, itu namanya tegas, bahkan menjadi amal.

Dalam merekrut karyawan, jika ragu-ragu, lebih baik tidak diterima, dan teruslah mencari. Karena, saat kita mendapatkan tim yang tepat, maka fungsi kontrol dan manajemen akan lebih ringan. Orang yang ter baik, tidak perlu diawasi, cukup diarahkan. Mencari anggota tim/membentuk tim (pilih salah satu) seperti bermain puzzle, mencari potongan-potongan yang tepat untuk menghasilkan gambar yang cantik. Kesuksesan usaha kita sangat dipengaruhi oleh kesuksesan kita memilih tim. Seperti hukum mata rantai mengatakan, "Kekuatan suatu tim, dipengaruhi oleh mata rantai yang paling lemah" (John Maxwell). "Jika mau kasihan, kasihanlah pada anggota tim yang lain yang bagus, jangan kasihan sama yang buruk."

Jadi, apa yang Anda tunggu? Bersihkan organisasi Anda dari 'virus'. Rekrut hanya orang-orang yang terbaik. Jangan takut, orang-orang yang terbaik tidak selalu idenik dengan gaji tinggi. Mereka bekerja bukan karena bos atau uang semata, tapi bekerja untuk kemajuan dirinya sendiri. Jadi, tunggu, apa lagi? Bertindaklah TEGAS, sebelum ketidak-makan dan rasa kasihan Anda memakan korban!

GIVE & GIVE

Suatu ketika, ada seorang kawan menanyakan kepada saya "Jey, ada kawan nggak tukang renovasi rumah yang bagus?" Spontan saya teringat kawan saya yang memang berprofesi desainer interior dan kontraktor. Karena bisnis saya tidak berhubungan dengan kontraktor, kenapa tidak saya referensikan kawan saya yang ahli.



Singkat kata, atas referensi tersebut, kawan saya mendapatkan order. Setelah pekerjaan selesai dan mendapat bayaran, dia menelepon saya. Dia mengajak saya keluar dan mengatakan ingin 'berbagi' keuntungan. Spontan saya menolak dan mengatakan, "Nggak usah deh, buat kamu aja, ngapain bagi sama aku." Dia jawab, "Lho, kan atas referensi kamu, seharusnya kamu dapat dong!" Saya balik nanya, "Kenapa harus dapat?"

Give & Take

Mungkin Anda berpikir kan sudah selayaknya saya 'mangambil' porsi saya. Iyalahwaja, karena saya sudah 'give' ya pantas kalau saya 'take'. Ayo kita analisis! Saya berbicara dalam konteks referensi selain bisnis yang tidak berhubungan dengan bisnis saya. Seandainya saya mengambil 'komisi' atas jasa saya dan selalu mengambil porsi tersebut, maka apa yang akan saya pikirkan setiap kali mendapat peluang yang bukan untuk saya? 'Take' dengan cara 'give' atau memberi dengan harap mendapatkan balas.

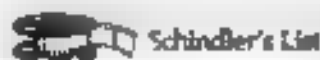
Saya sangat yakin hubungan yang kita bangun berdasarkan 'bertie semata, bukan keikhlasan bersaudara, tidak bakal langgeng. Tidak terikatkan emosional yang kuat. Karena setiap kali kita berbuat sesuatu, kita ter lebih dahulu mengharap sesuatu balasan. Saya jadi teringat saat kawan saya menyebut seseorang "Mr 5%" Karena dia selalu 'mematok' 5% sebagai 'uang dengar' dari setiap transaksi yang diberikan ke kawannya.

Sepotong Roti

Memang tidak mudah mempraktikannya di dunia yang sudah terlanjur materialistis dan kapitalistis. Semuanya dihitung dengan uang. Bahkan ada pepatah yang mengatakan, "Money is relative. The more money you have, the more relatives you have" Tapi coba bayangkan dan rasakan, jika suatu saat ada seorang kawan, yang baru mengenal Anda, tiba-tiba memberikan sepotong roti yang sangat lezat. Apalagi saat itu Anda sedang kelaparan. Apa yang Anda rasakan? Jika suatu saat Anda memiliki 'kelebihan' roti, siapa yang Anda ingat? Saya yakin Anda akan teringat pada seseorang yang pernah memberi Anda. Nah, serendainya di dunia ini kita mau saling 'berbagi roti' alangkah damainya dunia. Peluang selalu ada di mana-mana, tapi belum tentu berada di tangan Anda. Sebaliknya, bisa jadi peluang orang lain sedang di tangan Anda sekarang.

Bagaimana jika Anda telah banyak memberi tapi jarang dibalas. Itu namanya investasi, biarkan bunga berbunga. Tidak ada yang sia-sia dari setiap amal yang kita berikan. Bukankah itu rejeki yang dijanjikan?

"Barang siapa yang membagikan sebagian rizkinya dengan ikhlas, maka rejekinya akan didatangkan dari mata air yang tak disangka-sangka"



THE POWER OF
KEPERPAT

VITAMIN KEHIDUPAN

Menjadi seorang pengusaha berarti harus siap disakiti hatinya. Berpikir positif saja tidak cukup. Keadilan sering tidak terjadi di dunia ini. Ketika air susu dibalas air tuba. Ketika pagar makan tanaman. Ketika Anda tertipu oleh orang dekat Anda. Ketika saudara Anda berkhianat. Ketika janji tak ditepati. Ketika uang kita dibawa kabur. Ketika Anda dipebak masuk penjara. Apa respon Anda? Itulah kenyataan yang sering dan akan kita hadapi, apalagi di dunia pengusaha. 'Berpikir Positif' bahwa semua itu tidak akan terjadi adalah mustahil, malah menambah sakit hati jika suatu saat terjadi. Sedia payung sebelum hujan, sedia obat sebelum sakit. Karena memang itu kenyataan hidup. Untungnya, masih ada keadilan di akhirat.

Masih teringat dengan jelas, percakapan saya dengan Mr. Lim, di sebuah steak house. Ia adalah salah seorang supplier saya saat bekerja di Astra dulu. Ia menanyakan segala hal tentang bisnis yang akan saya jalankan. Sampai saat dia menanyakan dengan tegas dan berulang-ulang, "Kalau orang-orang yang berjanji membantu kamu ternyata ingkar, bagaimana?" Saya jawab, "Tidak mungkin." Dia bertanya lagi, "Jangan bilang tidak mungkin, kalau hal itu terjadi, bagaimana? Are you ready or not?" Saya terdiam sejenak dan menjawab, "Yes, I'm ready". Kemudian dia berpesan "Jaya, you are the Foundation of your business, don't depend on someone 100%, don't trust anyone 100%". Apa yang dia katakan menjadi kenyataan. Apa yang 'dijanjikan' tidak ditepati dan saya harus 'membayar harganya'.

Tapi untung saya tidak sendirian. Ternyata semua orang sukses yang saya temui, mengalami hal yang serupa, bahkan berulang-ulang.

Kekuatan Mem maafkan

Banyak orang 'lembak' menjadi trauma dengan kejadian-kejadian seperti itu dan menyebutnya 'pi pahit'. Saya lebih senang menyebutnya

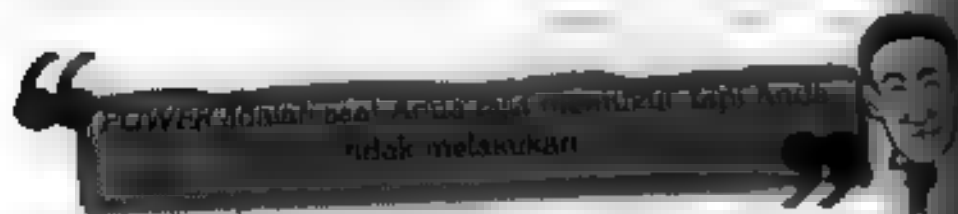
THE POWER OF

KEPERPAT

'Vitamin Kehidupan' Tentu saja tak boleh over dosis. Kembali ke respon apa yang seharusnya kita lakukan? Pertama, 'MINTA MAAF' ke orang yang menyakiti kita. Saya tidak salah ketik, sekali lagi 'MINTA MAAF' ke orang yang menyakiti kita. Apalagi jika kita yang salah, harus secepatnya meminta maaf. Saya tidak akan menjelaskan tentang hal ini, tapi saya tantang Anda untuk mencoba. Datangi dan minta maaf, maka Anda akan merasakan suatu 'energi' yang luar biasa masuk ke dalam jiwa Anda. Sekali lagi tidak cukup dalam hati, tetapi 'datangi' dan lakukan.

"Barang siapa yang bisa mengendalikan orang lain adalah orang yang kuat. Barang siapa yang bisa mengendalikan diri sendiri adalah orang yang hebat." - Lao Tzu

Kedua, seperti orang yang habis terpeleset, jangan cepat-cepat pergi, 'ngepai' dulu dong! Artinya: ambil hikmahnya, pasti ada! Jangan cuma menyalahkan kondisi atau orang lain, bertanggung jawablah terhadap segala hal yang terjadi. Mungkin Anda kurang hati-hati. Tidak hanya berbisnis dengan hati, tapi juga dengan hati-hati. Ketiga, buat alat anti-salah atau istilah jepangnya 'pokayoke'. Cari penyebab utamanya secara obyektif dan buat (kontrol) sistem agar tak terulang lagi. Yerahur, selalu waspada, bukan curiga.



JIKA SAKIT BERLANJUT, HUBUNGI MENTOR

Kemapa dalam berusaha, sangat disarankan memiliki mentor atau pembimbing/pelatih dalam istilah lainnya? Layaknya pemain bola, tanpa pelatih yang handal, mustahil akan menjadi juara dunia saat ini. Bisa saja Anda melewati proses trial error yang banyak, hingga membentuk ketrampilan yang mumpuni, tapi Anda akan keburu tua untuk menjadi seorang juara. Tapi Pak, kan ada pepatah mengatakan, Batu sekeras apa pun, akan bertubang juga jika ditetesi air terus-menerus! mungkin itu pemikiran Anda? Bisa saja tapi butuh waktu puluhan tahun untuk melubangi batu tersebut dengan tetesan air. Jika Anda bisa menggunakan palu godam atau linggis, kenapa harus pakai air? Kan lebih cepat prosesnya, betul?

Kembali ke pelatih

Semua adalah pilihan, mungkin Anda punya kepuasan sendiri untuk uji coba bisnis Anda, membuka jalan di hutan belantara. It's okay! Tapi jika boleh kembali ke masa lalu, saya akan mencari seorang mentor, untuk mempercepat proses sukses saya. Saya harap, Anda tidak melakukan kesalahan-kesalahan yang pernah saya alami. Kerugian di atas 1 milyar dan bertambah 50 juta tiap bulannya, di usia 31 tahun lagi, bukanlah hal mudah untuk saya atasi. Tapi berkat 'trik-trik' bisnis yang diajarkan oleh mentor saya, menjadi mudah bagi saya untuk melewatinya, bahkan berbalik membuat keuntungan.

Sapa mentor yang layak? Yang jelas bukan kuat teorinya, tapi pengalaman di praktiknya. Bagaimana seseorang bisa mengajarkan 'bangkit' dari kegagalan, jika ia sendiri belum pernah merasakan bagaimana itu gagal? Tapi jangan diliru dengan adanya mentor Anda akan berhasil 100 %, nonsense! Sederhananya Anda dapat mengurangi risiko serta melewatinya dengan lebih mudah dan tegar. Mentor tidak harus selalu bertatap muka. Dunia full technology saat ini memungkinkan

Anda untuk belajar dari jarak berjauhan. Mulai dari telepon, sms, email bahkan sampai video conference relatif mudah dan murah saat ini.

Saat ini marak sekali pembicara-pembicara seminar yang bergelar 'motivator', 'inspirator', dan sebagainya? Yang perlu Anda cermati adalah, apakah mereka terlebih dahulu sukses baru kemudian jadi pembicara? Atau suksesnya dari bicara? Jika masuk kategori pertama, angkatlah mereka menjadi mentor aja. Jika kategori yang kedua, hati-hatilah, karena mereka hanya menjual ilmu 'ketanya' alias bukan praktis! *Learn from the Master!*

TAKE ACTION, MAKE IT HAPPEN!

Buku ini akan sangat-sangat SIA-SIA, jika Anda memandangnya sebagai pengetahuan belaka. Buku ini bukanlah buku saiki yang bisa menyulap "AbraKadabra", dan jadilah Anda seorang penguasa! **NO WAY!** Atau mungkin ... (mungkin lho)... membuat Anda terkagum-kagum, wah hebat ya Jaya! Kemudian Anda menutup buku dan tetap mengurung di *comfort zone* Anda. Bukan itu yang saya inginkan, bukan seperti habis nonton film di bioskop. Bahkan jika perlu, bacilah buku saya atau pun saya, asalkan Anda tertantang untuk melangkah. **BUKTIKAN!** kalau Anda bilang Anda BISA. Bukan tahun depan, bukan bulan depan, bukan minggu depan! Tetapi **SEKARANG**, mulai dari langkah kecil mulai dari apa yang Anda miliki.

Semua orang ingin sukses, tapi tak semua orang layak sukses. Jalan sukses itu berliku, terjal, naik, berbelok-belok, memutar tapi jalan itu ada! Jalan itu terbuka untuk semua orang, termasuk Anda, tapi tak semua orang akan sampai ke *finish*. Banyak godaan untuk berhenti baik faktor langit atau pun bumi dikambing-hutamkan. Jarang ada orang yang 'mengepel' (baca: introspeksi) saat terpeleset. Banyak juga yang meng-ulangi kesalahan yang sama dengan dalih 'konsistensi'!

"You cannot live with yesterday's standard and expect extraordinary income today!"

Dibutuhkan extra-kreativitas, penambahan *knowledge* untuk menghadapi perubahan dan persaingan. Jika tahun lalu Anda membuka toko dan laris, tahun ini pasti banyak toko serupa di sekitar Anda. Harga pun akan banting-bantingan. Itu sudah hukum alam, jangan salahkan kompetitor. Salahkan Anda yang tak mau berubah.

Di mana Anda tahun lalu? Kemajuan apa yang Anda capai? Mungkin tahun lalu Anda belum mulai usaha, tapi sekarang Anda sudah menjadi pengusaha. Bisa jadi usaha Anda maju pesat dalam setahun, tapi bisa jadi Anda bangkrut sekarang ini. Bukan hanya hasilnya yang patut dipuji tapi spirit Anda untuk tetap bergerak, bangkit dari kegagalan yang patut dicungki double jempol! Itulah Entrepreneur Spirit! Hidup tak selamanya adil. Mungkin Anda sekarang barusan tertipu, difitnah, diblokir ke penjara, jangan kurangi spirit Anda. Meskipun Anda sedang di bawah, yang penting Anda terus bergerak.

Hidup ini Singkat!

Jika hari ini adalah hari terakhir Anda di dunia,

BALAKMANA Anda ingin dikemang?

Jika hari ini adalah hari terakhir Anda di dunia,

Apa kata-kata terakhir yang ingin Anda dengar

dari orang-orang yang mencintainya Anda?

Jika hari ini adalah hari terakhir Anda di dunia, apakah

Anda sudah memberikan yang TERBAIK?

Jika hari ini adalah hari terakhir Anda di dunia,

Apa yang Anda tinggalkan?

Apakah Anda layak sukses?

Apakah Anda sudah berusaha yang terbaik?

Apakah Anda membuat orang lain bangga?

Apakah Anda meninggalkan seperti seorang PEJUANG?

atau PEJUNJANG?

Berapa jam sehari Anda menghabiskan waktu Anda untuk

bertumbuh?

Berapa jam sehari waktu berharga percuma?

Semoga masih ada hari esok

Hidup ini pilihan. Mana yang Anda pilih?

Hidup itu singkat. jadi

PEMBUKA

Sekarang saatnya membuka lembaran baru sebagai seorang Entrepreneur. Selamat datang di dunia penuh kebebasan. Bebas menentukan waktu, langkah, dan penghasilan Anda.

Jarak antara Anda dengan dunia pengusaha hanyalah 1 langkah, yaitu ACTION!

Banyak orang tanya, "Bisnis apa yang BAGUS?"
Jawabnya, "Bisnis yang bagus adalah yang
DIBUKA, bukan ditanyakan senai!"

Fight!

Ketakutan yang Tak Beralasan

Fenomena yang ada, banyak orang mengikuti seminar/training menjadi pengusaha. Di dalam ruangan, mereka terpukau oleh si pembicara, yang biasanya pengusaha sukses. "Wow, hebat ya orang itu! Bener lho yang dia bilang, harusnya memang seperti itu kalo kalau mau sukses!" kata peserta seminar. Tapi kenyataannya, sangat sedikit dari mereka yang mampu atau memilik keberanian untuk meneladennya. Mengapa? Karena alam bawah sadar mereka menolak. Mereka tahu apa yang harus dilakukan untuk sukses, tapi mereka tidak melakukannya. Contohnya, berapa orang dari pembaca buku ini, yang mungkin sudah melahap beberapa buku sejenis, tapi tetap belum berani memulai usaha? Atau sudah mengikuti berbagai seminar dan pelatihan menjadi pengusaha, tapi belum juga berani memulai usaha? Dari manakah datangnya ketakutan itu?

Sejak kecil (bahkan sejak di kandungan), alam bawah sadar kita diprogram secara keliru oleh lingkungan sekitar kita. Bisa jadi oleh kejadian-kejadian yang menyakitkan, yang tak pernah tertutupkan. Hal tersebut yang membentuk kepribadian kita sekarang, sehingga banyak pertanyaan yang tidak bisa kita jawab secara logis/dengan logika.

"Saya ingin jadi PENGUSAHA, tapi kenapa takut melangkah?"

- "Kenapa saya kok gak pede? Tiap kali menghadapi orang, kok gemetar!"
- "Kenapa orang lain bisa sukses, tapi saya tidak?"
- Dan masih banyak lagi kenapa lain yang tak terjawab

Secara tidak sadar, saat kondisi (trigger) tertentu, alam bawah sadar memerintahkan diri kita untuk takut, benci, gemetar, malu, atau pun tidak pede. Padahal kita tidak menginginkannya, tapi kita tidak bisa mengendalikannya.

Bagaimana Cara Menghilangkannya?

Jika kita memiliki komputer yang terserang virus. Sebagai apa pun program yang kita install, tidak akan berfungsi maksimal, jika virus tersebut belum dihilangkan. Efeknya komputer kita akan bekerja sangat lambat. Jadi virus tersebut harus dibasmi terlebih dahulu, jika terpaksa, harddisk-nya harus diformat ulang. Setelah itu kita install ulang program-programnya, barulah optimum. Demikian juga dengan otak kita, virus bawah sadar, yang membentuk keyakinan yang salah, harus dibasmi, agar kita bisa melesat dengan cepat.

Tapi membersihkan virus saja tidak cukup membuat kita sukses. Bayangkan jika di komputer Anda hanya terdapat games, MS Word dan Excel saja. Jangan harapkan Anda bisa menjalankan internet melalui program tersebut. Tentu saja terlebih dahulu Anda harus menginstall program internet explorer atau sejenisnya. Intinya, aplikasi apa yang ingin Anda gunakan, harus diinstall terlebih dahulu. Aplikasi-aplikasi menjadi pengusaha sukses dan bermoral itu yang akan diinstall di Entrepreneur Camp (Ecamp).

Banyak orang tidak percaya, bahkan peserta sendiri menyangkal, "Bagaimana hanya dalam waktu yang sangat singkat (3 hari, 2 malam) saya bisa berubah?" Tapi itulah kenyataannya. Tak usah takut dengan teorinya yang terlalu rumit, karena di Ecamp peserta hanya mendalami 'wisata' permainannya, bukan datang untuk mendengarkan ceramah yang membosankan. Ecamp sengaja dikemas dalam bentuk simulasi permainan usaha dan psikologi, baik indoor maupun outdoor, sehingga pelatihan akan terasa menyenangkan.

Ecamp adalah mesin pencetak pengusaha-pengusaha sukses yang memiliki mentalitas kelimpahan, penuh kasih sayang, dan tahan banting. Jika Anda merasa belum mendapatkan impian-impian Anda, baik secara materi maupun spiritual, temukan jawabannya di Ecamp.

Contact Person : 0778 - 7030533

TAKE ACTION, WHAT HAPPEN!



YOUNG ENTREPRENEUR ACADEMY

We Create Entrepreneurs

Coba perhatikan data jumlah pengangguran berikut ini:

TAHUN	LULUSAN S1	LULUSAN D3
2000	277.000	134.000
2001	308.000	152.000
2002	270.000	250.000
2003	245.000	200.000
2004	348.000	237.000
2005	385.418	322.836

Kenapa banyak pengangguran?

- Mayoritas lulusan Perguruan Tinggi di Indonesia memilih menjadi pekerja.
- Pertumbuhan lapangan pekerjaan tak sebanding dengan pencari kerja.
- Karyawan betah di perusahaan.
- Perguruan Tinggi bangga menghasilkan calon pekerja.

Solusinya....

STOP PENGANGGURAN, JADILAH PENGUSAHA!

Kenapa YEA?

Karena YEA adalah solusi pengangguran berdasar mengubah mindset generasi muda untuk menjadi pencipta lapangan pekerjaan, bukannya mencari pekerjaan. YEA adalah program intensif enam bulan yang memberikan pe-

litan wirausaha di bawah bimbingan mentor-mentor praktisi bisnis yang berpengalaman. Selama enam bulan, siswa YEA akan dilatih dan praktik secara intensif, tidak hanya dalam keahlian bisnis, namun juga dalam meningkatkan keahlian pribadi dan antarpribadi.

**Sistem
Pembelajaran**

70%
Praktik
(di lapangan)

30%
Teori

Pilih mana?

- 4 tahun diwisuda jadi pengangguran atau 6 bulan diwisuda jadi pengusaha?
- Jadi karyawan atau punya karyawan?
- Tangan di bawah atau tangan di atas?

**Jika bisa Jadi Pengusaha,
kenapa jadi karyawan?**

www.yea-indonesia.com

Penyakit yang paling menalutkan pengusaha bukanlah kebangkrutan, namun hilangnya semangat atau momentum! Seorang pengusaha boleh jadi bangkrut berkali-kali, asalkan masih memiliki semangat, dia bisa bangkit kembali. Namun jika seorang telah kehilangan semangat, tidak bangkrut pun, akan terasa bangkrut. Untuk mempertahankan momentum agar selalu dalam kondisi semangat, dibentuklah Entrepreneur Association. Bermula dari pertemuan 4 orang hingga menjadi ratusan orang anggota aktif.

Visi EA adalah menciptakan pengusaha-pengusaha sukses yang memiliki integritas, profesional, dan semangat nasionalisme.

Misi EA:

- Mengembangkan semangat kewirausahaan sehingga tercipta lebih banyak lagi pengusaha yang dapat memberikan kontribusi dalam pembangunan Indonesia;
- Meningkatkan kompetensi manajemen usaha sehingga usaha yang dibangun dapat tumbuh dan berkembang dengan baik;
- Membangun jejaring pengusaha beserta perangkat pendukungnya; dan
- Membangun jaringan informasi perkembangan dunia usaha.

EA bukanlah sekadar organisasi 'online', namun memiliki pertemuan rutin mingguan. Selain pelatihan intensif (5 kali pertemuan), yang diberikan secara gratis, EA juga memiliki agenda pertemuan antara lain:

- Jodoh bisnis/ networking
- Bedah bisnis
- Demo usaha kecil
- Klinik bisnis
- Sharing dari: perpajakan, perbankan, pengelola mal.

- Seminar & pelatihan entrepreneurship
- Kunjungan usaha
- Nonton film motivasi bersama
- Jalan-jalan
- Siaran TV dan Radio
- Liputan Birds oleh media masa
- Pameran bisnis dan Peluang usaha
- Camping, outbound
- dan lain-lain

Saat ini keberadaan Badan Pengurus Pusat masih bertempat di Batam, di mana mayoritas pendirinya berada. EA adalah organisasi sosial yang tidak berpolitik. Berminat bergabung? SMS saja ke:

- Batam – Widjawan: 0856 651 8949
- Medan – Yonjicar: 0819 851 199
- Pekanbaru – Dhan: 0852 781 06657
- Padang – Gindo: 0812 679 1751
- Jambi – Bakhtiar: 0811 741 731
- Palembang – Rita: 0819 949 87999
- Bandung – Krishna: 0818 204 000
- Bogor – Remy: 0811 117 719
- Jogja – Eko: 0819 262 5007
- Surabaya – Wati: 0817 030 87007
- Malang – Nike: 0818 535 765
- Kediri – Dr. Yuni: 0813 590 46147
- Jember – Sinda: 08123158872
- Bali – Ima: 0815 581 74941
- Mataram – Azri: 0818 360 165
- Banjarmasin – Karjani: 0811 500 1482
- Palangkaraya – Hery: 0852 491 83616
- Balikpapan – Yusuf: 0812 219 9922
- Samarinda – Roy: 0811 558 693

- Bontang – Kolan: 0812 552 6730
- Makassar – Boedi: 0817 383 160

Catatan : Jika Anda berada di kota yang tidak disebutkan di atas, silakan menghubungi koordinator kota Batam.

Mailing List : forum_aa@yahoo.com

**"If you want to be an eagle,
mix with eagles"**

SIAPA DIA?

Jaya Setiabudi atau lebih akrab dengan panggilan 'Mas J', lahir di Semarang, tanggal 27 April 1973. Mas J adalah anak ke-6 dari 7 bersaudara. Ayahnya, Untung Setiabudi adalah pensiunan karyawan swasta. Sedangkan ibunya, Muliati adalah ibu rumah tangga. Saat ini Mas J memiliki 2 orang anak, Sarah Aulia Setiabudi dan Alfin Risqi Setiabudi, buah dari pernikahannya dengan Liana.



Riwayat Pendidikan Mas J:

- SD Xaverius Semarang : 1979 – 1985
- SMPN 2 Semarang : 1985 – 1988
- STM Pembangunan Semarang : 1988 – 1992
- Teknik Elektro, ITATS - Surabaya : 1992 – 1996

Mas J memasuki dunia kerja pertama dan terakhirnya yaitu di Astra Microtronics Technology (AMT), Batam (1997–1998). Cita-citanya menjadi pengusaha segera diwujudkan dengan membuka usaha yang pertama di bidang industrial supply. Seperti lagu dangdut, 'Jatuh Bangun' menjadi makanan Mas J dalam menjalankan usaha. Mas J pernah mengalami kerugian di atas 1,8 miliar pada usia 31 tahun. Untungnya, tidak ada kamus 'menyerah' dalam diri Mas J.

Dimulai dari modal dengkul dan berkendaraan ojek, menjelma menjadi sebuah grup perusahaan bernama Momentum Group, antara lain sebagai berikut.

1. PT. KS Technology - Batam, bergerak di bidang Industrial Automation.

2. PT. Momentum Technology - Batam, bergerak di bidang distribusi spare part dan sensor.
3. PT. Karya Setia Abadi - Jakarta, bergerak di bidang distribusi oli dan konstruksi baja ringan.
4. CV. Kawan Setia Industri - Batam, bergerak di bidang pemasok food & beverage, serta memiliki jaringan retail store 'The Farmer'.
5. PT. Momentum Entrepreneur Mindset - Batam, bergerak di bidang training entrepreneurship. Produknya antara lain: *Entrepreneur Camp* dan *Young Entrepreneur Academy*.
6. PT. Momentum Housing Factory - Batam, memproduksi panel beton dan batu bata ringan.
7. PT. Momentum Retail Management - Batam, bergerak di bidang jasa konsultan bisnis retail.

Mas J nyaris tak terlibat lagi secara operasional dalam pengelolaan bisnis-bisnisnya. Kesehariannya lebih diabdikan keliling Indonesia untuk memprovokasi orang-orang agar berani menjadi pengusaha, menjadi juragan. Melalui organisasi sosial *Entrepreneur Association* (EA) yang didirikan bersama kawan-kawannya, masyarakat bisa mendapatkan pelatihan entrepreneur yang berkualitas secara gratis. Selain itu, Mas J masih aktif mengisi kelas *Entrepreneur University* di lebih dari 40 kota di Indonesia. Bahkan gelar bergengsi sebagai Mentor terfavorit pun disandangnya pada tahun 2008. Belum selesai di situ, secara berkala Mas J juga membagi ilmunya dalam pelatihan bergengsi yang fenomenal *Entrepreneur Camp* dan *Young Entrepreneur Academy* (YEA). Mas J memiliki pengharapan yang besar, dalam waktu dekat YEA akan meluncurkan program Praktik Membangun Usaha (PMU) di berbagai perguruan tinggi, yang merupakan program alternatif bagi Praktik Kerja Lapangan (PKL). Dengan demikian diharapkan akan semakin banyak sarjana yang berani menjadi pengusaha, menjadi juragan.

Visi Mas J : Menciptakan Sejuta Pengusaha Sukses

- Misi :
1. Menciptakan pelatihan-pelatihan usaha berkualitas dan bermuara *edutainment* (*education and entertainment*); bermakna dan menyenangkan.
 2. Melalui wadah *Entrepreneur Association* membentuk jaringan pengusaha.
 3. Bekerja sama dengan lembaga pembiayaan untuk memopang permodalan usaha.

www.yukbisnis.com

Email: masj@yukbisnis.com

Hp: 0819 818 919